

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO



**LOS ABOGADOS CON EJERCICIO EN MADRID:
ESTUDIO SOCIOLÓGICO DE SU
COMPORTAMIENTO PROFESIONAL.**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Ángel Zaragoza Tafalla

Bajo la dirección del doctor

José Castillo Castillo

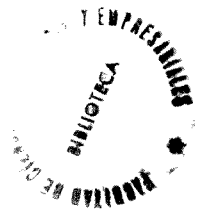
Madrid, 1973

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO

LOS ABOGADOS CON EJERCICIO EN MADRID: ESTUDIO
SOCIOLOGICO DE SU COMPORTAMIENTO PROFESIONAL

I .



MADRID, 1973

KKT

115.B45

Z 37

1973

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO

LOS ABOGADOS CON EJERCICIO EN MADRID: ESTUDIO
SOCIOLOGICO DE SU COMPORTAMIENTO PROFESIONAL

Angel Zaragoza

1973



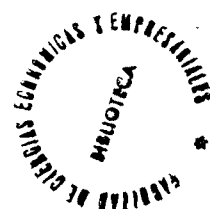
LIBR. Sección de Derecho

Tesis para la colación del grado
de Doctor en Derecho, presentada
por D. ANGEL ZARAGOZA TAFALLA, y
dirigida por D. JOSE CASTILLO
CASTILLO

MADRID, 1973



2. 90719



I N D I C E

PARTE I:

CAPITULO I: EL CONCEPTO DE PROFESION.

1.1. Introducción	2
1.2. El concepto de profesión.	
1.2.1. Elementos que definen la - existencia de una profe-- sión en la Teoría funcio- nalista. Las aportaciones de Talcott Parsons y Ber- nard Barber	5
1.2.2. Un ejemplo de profesión en la Teoría funcionalista: - la relación médico-pacien- te	24
1.2.3. La Sociología del Derecho y el análisis de las profe- siones: la contribución de Roscoe Pound	29
1.2.4. El concepto de profesión - en Max Weber	32
1.2.5. Otras aportaciones al estu- dio de las profesiones ...	41
1.3. Las profesiones como fuerza so--- cial. Razones de su importancia..	49

CAPITULO II: LA FUNCION DE LA ABOGACIA.

2.1. La importancia de los abogados en los orígenes del Capitalismo	56
---	----

2.2. El concepto de abogado. Notas de- finitoria	61
2.3. El carácter conservador de la abo- gacía	69
2.4. La participación de la abogacía - en el funcionamiento de los meca- nismos políticos de las socieda-- des democráticas occidentales	75

CAPITULO III: INSTITUCIONES PROFESIONA-
LES PARA LA DEFENSA Y FUNCIONAMIENTO -
DE LA PROFESION DE ABOGADO.

3.1. Aprendizaje jurídico y requisitos para ejercer la abogacía	82
3.2. El Colegio de Abogados. La cole-- giación como requisito para el -- ejercicio profesional	85
3.3. Etica profesional de la abogacía..	92
3.4. Las relaciones abogado-cliente. - El control social que ésta supone.	99
3.5. La determinación del precio de -- los servicios profesionales. La - idea de honorario profesional co- mo integrante de la ética profe-- sional	108

Página

CAPITULO IV: CAUSAS QUE DETERMINAN EL
CAMBIO DE LA ABOGACIA. EFECTOS DE LAS
MISMAS.

4.1. La abogacía antes y hoy: líneas generales	123
4.2. La crisis de la justicia	127
4.3. El derecho en el contexto de la sociedad industrial. La necesi- dad o accesoriedad del aboga- do	136
4.4. La organización y la especializa- ción como modos de adaptación de la abogacía a las nuevas condi- ciones creadas por la sociedad - industrial	149
4.5. El abogado como mediador	155
4.6. La situación del abogado joven..	161

CAPITULO V: TIPOS DE EJERCICIO PROFE-
SIONAL.

5.1. Consideraciones generales	168
5.2. El abogado tradicional o indivi- dual	178

	<u>Página</u>
5.3. El asociacionismo profesional. Los despachos colectivos. Su funcionamiento y tipos	184
5.3.1. Organización y exigencias mínimas para la constitución de un despacho colectivo	186
5.3.2. Tipos de despacho colectivo.	191
5.3.3. Ventajas e inconvenientes de los despachos colectivos.	196
5.4. La empresa legal	199
5.5. Los abogados integrados en empresas	208

PARTE II:

0. Introducción	215
1. Años en ejercicio como abogado ...	217
2. Modos de ejercer la profesión de abogado	228
3. Otras actividades profesionales de los abogados..El pluriempleo	235

Página

4. Materias a las que se dedican profesionalmente los abogados en --- ejercicio. Diferencias por razón del modo de ejercer la profesión, edad y clase social	248
5. Asuntos terminados en pleito. Su naturaleza y proporción. La función mediadora de la abogacía ...	258
6. La pasantía como institución para el aprendizaje profesional. La escuela de práctica jurídica	264
7. El prestigio social de la abogacía. Grado de satisfacción en relación a la propia función	273
NOTAS PARTE I	288
NOTAS PARTE II	313
METODOLOGIA	
1. Población estudiada	346
2. MUESTRA	
2.1. Determinación de la muestra.	347
2.2. Estructura de la muestra ...	348
3. Técnica empleada	350

	<u>Página</u>
4. Redacción del cuestionario	351
5. Trabajo de campo. Personal utiliza- do	352
6. Análisis de los datos. Elaboración de los cuadros	354
7. Conclusión	355
 BIBLIOGRAFIA	 357
 CONCLUSIONES	 381
 APENDICE I: CUESTIONARIO	 390
 APENDICE II: CUADROS	 402

INDICE DE CUADROS

PARTE I

CUADRO I: Activos por situación profesional y ocupación 15

CUADRO II: Tipos de ejercicio profesional 174

PARTE II

CUADRO 1: Años en ejercicio como -- abogado, según nivel de ingresos -- mensuales (en pesetas) 218

CUADRO 2: Años en ejercicio como -- abogado, según año de licenciatura.. 219

CUADRO 3: Años en ejercicio en Ma-- drid o fuera de Madrid, según año -- de nacimiento 221

CUADRO 4: Años en ejercicio en Ma-- drid o fuera de Madrid, según año -- de licenciatura 223

CUADRO 5: Duración del ejercicio -- profesional fuera de Madrid (en --- años), según número de años en ejer-- cicio 225

CUADRO 6: Duración del ejercicio profesional fuera de Madrid (en años), - según el año de nacimiento	226
CUADRO 7: Modos de ejercer la abogacía, según año de nacimiento	231
CUADRO 8: Modos de ejercer la abogacía, según año de licenciatura	232
CUADRO 9: Modos de ejercer la abogacía, según número de años en ejercicio	233
CUADRO 10: Ha realizado o realiza --- otra actividad profesional, según año de nacimiento	236
CUADRO 11: Ha realizado o realiza --- otra actividad profesional, según clase social	237
CUADRO 12: Tipos de actividades profesionales, según año de nacimiento	239
CUADRO 13: Tipos de actividades profesionales, según año de licenciatura ..	241
CUADRO 14: Tipos de actividades profesionales, según modos de ejercer la abogacía	242

CUADRO 14 i: Se presentó a oposicio- nes, según el modo de ejercicio pro- fesional	244
CUADRO 14 ii: Se presentó a oposicio- nes, según el año de nacimiento	245
CUADRO 14 iii: Se presentó a oposi- ciones, según el año de licenciatura.	246
CUADRO 15: Materias a las que se de- dican los abogados, según modos de - ejercer la abogacía	252
CUADRO 16: Materias a las que se de- dican los abogados, según el año de nacimiento	254
CUADRO 17: Materias a las que se de- dican los abogados, según nivel de - ingresos mensuales	256
CUADRO 18: Materias a las que se de- dican los abogados, según clase so- cial	257
CUADRO 19: Asuntos terminados en --- pleito, según año de nacimiento	260
CUADRO 20: Asuntos terminados en --- pleito, según número de años en ejer- cicio	262

CUADRO 21: Asuntos terminados en plei to, según nivel de ingresos mensuales.	263
CUADRO 22: Asuntos terminados en plei to, según clase social	263
CUADRO 23: Ha ejercido como pasante, según año de nacimiento	266
CUADRO 24: Ha ejercido como pasante, según año de licenciatura	268
CUADRO 25: Cuánto tiempo ha ejercido como pasante, según año de nacimiento.	269
CUADRO 26: Cuanto tiempo ha ejercido como pasante, según año de licenciatu ra	270
CUADRO 27: Modo de adquirir experien- cia profesional, según número de años en ejercicio	271
CUADRO 28: Modo de adquirir experien- cia profesional, según los estudios - del padre	272
CUADRO 29: Modo de adquirir experien- cia profesional, según nivel de ingre sos mensuales	272

CUADRO 31: Prestigio social de la - abogacía, según modos de ejercer la profesión	275
CUADRO 32: Sugerencias profesiona-- les de los abogados a sus hijos li- cenciados en Derecho, según modo de ejercer la profesión	277
CUADRO 33: Prestigio social de la - abogacía, según nivel de estudios - del padre	278
CUADRO 34: Prestigio social de cin- co profesiones, según número de años de ejercicio	283
CUADRO 35: Prestigio social de cin- co profesiones, según nivel de estu- dios del padre	284
CUADRO 36: Sugerencias profesionales de los abogados a sus hijos licencia- dos en Derecho, según año de naci-- miento	286

APENDICE

CUADRO 7.1.: Prestigio social de la abogacía, según clase social	
---	--

CUADRO 7.2.: Prestigio social de la
abogacía, según nivel de ingresos -
mensuales

CUADRO 7.3.: Prestigio social de la
abogacía, según año de nacimiento ..

CUADRO 7.4.: Prestigio social de la
abogacía, según año de licenciatura.

CUADRO 7.5.: Prestigio social de --
cinco profesiones, según año de na-
cimiento

CUADRO 7.6.: Prestigio social de --
cinco profesiones, según ingresos -
mensuales

P A R T E I

CAPITULO I

EL CONCEPTO DE PROFESION

1.1. INTRODUCCION.

La realización de una investigación empírica en el campo de la sociología supone la existencia de un cuerpo teórico previo en el que enmarcar de alguna forma la investigación que se planea. Solo de esta manera, pensamos, es posible obtener de la misma un máximo aprovechamiento. De esta forma no solo logramos la verificación de una totalización teórica, sino que también enriquecemos con nuestra aportación y tesis la misma. Plantear en un terreno puramente - empírico una investigación supondría prescindir ilegítimamente de todas aquellas aportaciones y logros obtenidos hasta el presente por los científicos sociales.

Vamos a intentar, en el marco de este primer capítulo, dar una idea de lo que el concepto de Profesión supone en la Teoría Sociológica. Este intento es por su misma naturaleza limitado. El escaso desarrollo de la sociología de las profesiones en España nos obliga a tratar de delimitar unos conceptos que nos sean válidos, y en los que enmarcar las posteriores consideraciones sobre la función de la Abogacía y la Abogacía española.

Esta conceptualización que aquí hacemos es - provisional. Posteriores investigaciones sobre el tema nos llevarán a su superación. Sin embargo, en este punto de partida, necesitamos de estas consideraciones aunque solo sea para permitirnos desarrollar

el verdadero objetivo de nuestra tesis doctoral: la caracterización profesional de la Abogacía española, y en particular de los abogados con ejercicio en Madrid.

MARC MAURICE dirá al hablar de las profesiones que las investigaciones sobre las mismas pueden clasificarse en cuatro apartados diferentes. El primero de ellos incluirá "los estudios sociográficos - que estudian las características de las profesiones liberales". El segundo abarca aquellos "estudios que desde una perspectiva evolutiva analizan la aparición de nuevas profesiones y el proceso de profesionalización"; el tercero "los estudios dedicados a -- los 'profesionales asalariados' y a los conflictos -- de valores entre profesiones y organizaciones", y el último "trata las relaciones entre profesionalismo y sindicalismo, intentando contestar a la pregunta: -- ¿el crecimiento rápido de los 'profesionales asalariados' va a reforzar o a debilitar el sindicalismo?" (1).

El sociólogo norteamericano ARTHUR LEWIS --- WOOD, en el contexto de la investigación que sobre -- los abogados penalistas americanos realizó por encargo de la American Bar Association, dirá al referirse al mismo problema, cuales son los aspectos que interesan a los sociólogos que analizan el problema de -- las profesiones. Destaca allí tres grupos fundamentales de temas: el relativo a la estructura de las diferentes Carreras, a la denominada Organización y a las interrelaciones con la Sociedad. En el primer -- apartado incluye las "relaciones entre tipos de edu-

cación, requisitos para la admisión, vías de ascenso, y aspiraciones de los miembros". En el apartado de Organizaciones el investigador puede estudiar "tipos de liderazgo, su estructura autoritaria o democrática, y sistema de normas". En el apartado de interrelaciones con la Sociedad, señala, se analiza "poder y funciones, clase de relaciones con los clientes, control e incentivos por parte del Gobierno y su posición frente al cambio de las circunstancias sociales" (2).

Referidos al esquema de MAURICE nuestra investigación se clasificaría en el primer y tercer apartado. Tanto este primer capítulo como el siguiente están en parte dedicados al estudio de las características de la profesión de abogado, haciendo hincapié en el proceso de burocratización y de integración en organizaciones por parte de estos profesionales. Buena parte de la crisis profesional existente hoy día en nuestro país se debe al conflicto entre los valores de estas profesiones, y la renuncia que la integración a estas organizaciones supone en la vigencia de esos valores.

El esquema de WOOD, en la medida que es más restrictivo, caracteriza en todos sus apartados a nuestra investigación. Relaciones con los clientes, funciones, control político y social por parte del Gobierno, sistema de normas, requisitos para la admisión etc., serán cuestiones que aparecerán con menor o mayor extensión analizadas en estas páginas. Muchas referidas al intento de teorización sobre la abogacía española, y otras de carácter más general.

1.2. EL CONCEPTO DE PROFESION.

1.2.1. Elementos que definen la existencia de una profesión en la teoría funcionalista. Las aportaciones de Talcott Parsons y Bernard Barber.

"La teoría corriente, básicamente funcionalista, de las profesiones hace hincapié en dos características estratégicas en la explicación de su posición y funcionamiento en la sociedad. Las profesiones son pensadas como prestaciones de servicios que aplican un cuerpo sistemático de conocimiento a problemas que tienen gran importancia para los valores centrales de la Sociedad. Su elevado grado de competencia letrada y académica crea problemas especiales de control social; ... el dilema es resuelto dando una gran importancia al autocontrol individual, fundado en un prolongado proceso de socialización; ... el autocontrol individual es completado con el control formal e informal de la comunidad de colegas" - (3).

Es decir que las características básicas de esta teoría serán: existencia de un cuerpo sistemático de conocimientos, gran importancia para los valores centrales de la sociedad, problemas de control social resueltos por la vía del autocontrol individual y el control de la comunidad profesional.

Esta síntesis supondrá un marco de referencia al que referirnos continuamente durante nuestro análisis, al objeto de no perder la visión de conjunto necesaria para detenernos en cada uno de los elementos constitutivos de la misma.

"Según la terminología sociológica, una profesión es un conjunto de roles 'ocupacionales', esto es, roles en los que las personas a las cuales incumbe desempeñar ciertas funciones valoradas en la sociedad en general y, mediante estas actividades, es típico que se 'ganen la vida' en un 'trabajo de dedicación exclusiva'. Entre los tipos de roles ocupacionales, el profesional se distingue en gran medida -- porque una parte importante de la tradición cultural de la sociedad se confía a los que tienen a su cargo algunos de estos roles. Esto significa que el miembro típico se forma en esa tradición, habitualmente, por un proceso de educación formalmente organizado, de modo que solo aquellos debidamente formados se -- consideran calificados para ejercer la profesión" -- (4).

Valoración social, dedicación exclusiva, --- mantenimiento de la tradición cultural, y educación formal son los rasgos que definen a las profesiones según PARSONS. La aparente falta de coincidencia entre la síntesis anterior y esta definición de profesión se debe a que esta última es restrictiva. En -- ella no están incluidos todos los elementos que PARSONS considera que definen la existencia de una profesión. Sin embargo antes de entrar en consideracio-

nes críticas perfilamos más su concepto.

Un elemento fundamental en la caracterización de la idea de profesión será la competencia técnica. En esta competencia basa Parsons la autoridad de los profesionales en relación a su sociedad, y -- añade que la competencia técnica del profesional "a menudo se ejerce (...) sobre hombres que son o tienen la reputación de ser superiores en cuanto a status social, en cuanto a conquistas intelectuales o -- en cuanto a carácter moral. Esto es posible porque -- el dominio de la autoridad profesional se limita a -- una esfera particular técnicamente definida" (5), -- añadiendo más adelante que "un profesional se considera 'autoridad' solo en su propio campo" (6).

Esta competencia técnica es una consecuencia del alto nivel de conocimientos y de preparación que el desempeño de un rol profesional exige. Papeles como los de médico, abogado, arquitecto, ingeniero, en fermera, piloto de aviones, etc. son impensables sin un previo proceso educativo. El desarrollo de las -- ciencias que cada una de estas profesiones supone es lo suficientemente extenso y complicado como para -- que ese aprendizaje sea obligatorio. Otra cuestión -- es que ese mismo aprendizaje sea posteriormente usado por las Asociaciones profesionales para la defensa de su monopolio profesional, impidiendo la entrada en ellas a los que no reúnan unos requisitos previamente indicados por las mismas, y que de alguna -- manera garantizan la permanencia de esos privilegios. (Los conocimientos jurídicos, por ejemplo, son un requisito para ejercer la abogacía. Pero no el único.

Además se exigen otros (pagar una cuota, sufrir un examen, etc.). Es decir, que la idea de requisito es aquí más amplia que lo que se entiende por 'conocimientos').

La Sociedad moderna es una sociedad técnica, científica. La acumulación cultural es considerable, y exige por su misma complejidad la existencia de -- unas instituciones que garanticen no solo la formación de los profesionales que la sociedad necesita -- en ese momento sino la supervivencia institucional -- de esos conocimientos. La mayor complejidad de unos roles sociales sobre otros, además de otras cuestiones unidas a la problemática de la estructura de clases de una sociedad dada, determinan su mayor valoración. Pero no solo su complejidad, sino también su -- naturaleza imprescindible vis a vis el funcionamiento de esa sociedad. "El rasgo más importante de la -- tradición cultural occidental, como bastión de la -- ciencia, consiste en su firme tendencia universalista. Ante todo, esto significa que se confiere gran -- importancia al conocimiento" (7).

Ese conocimiento es precisamente el patrimonio de los profesionales. Entendamos que hablamos ya de profesiones constituídas. Estas consideraciones -- no aparecen tan diáfanas cuando se apliquen a profesiones nuevas, en las que no solo se plantean problemas de campos de existencia, sino también la delimitación de lo que es su función.

Autores tan lejanos a Talcott Parsons como -- ALAIN TOURAINE y C. WRIGHT MILLS coinciden con éste

al afirmar la importancia de la competencia técnica al caracterizar las profesiones. Alain Touraine dirá refiriéndose a los profesionales que "estos se definen mucho menos por su autoridad jerárquica que por su competencia científica", añadiendo que en relación a ellos "no cabe hablar de clase social, pues los profesionales no son uno de los elementos de un conflicto social; componen una categoría que a veces se une a los tecnócratas y a veces los combate. Se trata de una situación doble que puede darles un prestigio superior al de cualquier otra categoría, pero que también puede inducirles a replegarse en un corporativismo doblemente irracional y que irrita -- tanto a los burócratas como a los consumidores" (8).

Que no sean una clase social, y sí una categoría, no elimina en absoluto la cuestión de cuál es su posición de clase en el contexto de la estructura social de una sociedad dada. Añadimos esto porque -- nos parece cuestión clave en el análisis de las profesiones el dilucidar cuál es su situación a la luz de la teoría de las clases sociales. Sin embargo dejamos para más adelante la resolución de esta compleja problemática.

En el contexto de la sociología española, -- LUIS GONZALEZ SEARA dirá que las profesiones liberales se "distinguen por un alto nivel de preparación técnica, conseguida en los largos años de aprendizaje y estudio en instituciones educativas muy similares para todos, y que gozan del reconocimiento de la Sociedad y del Estado" (9).

Esta unanimidad en sociólogos de diversas -- áreas y concepciones muestra hasta que punto esta ca racterística es generalmente aceptada por todos. Más adelante observaremos la opinión de otros autores -- que coinciden con esta afirmación. Pasemos por el mo mento a notas definitorias en las que no se produce el mismo grado de acuerdo.

Una vez delimitada la idea de competencia -- técnica en Parsons, y en la sociología de las profe- siones, analicemos en relación a este intento de --- construir el concepto de profesión, la idea de Inde- pendencia profesional. Para PARSONS, "la profesión - tiene características sociológicas muy importantes. En primer lugar se encuentra en una posición curiosaa mente ambigua de dependencia e independencia respec- to al Estado. Las leyes de las cuales es responsable (refiriéndose a la profesión legal) son promulgadas oficialmente por el Estado" (...) "la profesión es - independiente de la autoridad política" (10).

Las causas de esta independencia son señala- das cuando dice "la profesión no es exclusivamente - un órgano ni del Estado ni de los intereses privados de sus clientes. Esta posición independiente se apo- ya en la institucionalización de su propia tradición, en el equilibrio entre intereses, y en la integra--- ción con otras estructuras de la Sociedad que son re lativamente independientes, en especial las universi- dades a través de las escuelas de derecho" (11).

Fundamentar esta independencia de los profe-

sionales en base al equilibrio entre intereses, y en base a la unión con las Universidades como ejemplo - de estructuras independientes nos parece excesivamente abstracto. Esta independencia supone, en el supuesto de existir tan claramente como aquí se apunta, estar sometido en menor medida a los mecanismos de control social que toda sociedad tiene establecidos. Y es precisamente en la valoración de la existencia o inexistencia de esos mecanismos de control social sobre los profesionales, como podremos determinar si esa existe realmente como un hecho o simplemente como ideologización.

Hay cuatro mecanismos fundamentales que pueden actuar sobre los profesionales: el autocontrol, las asociaciones profesionales, los clientes y el Estado. El autocontrol puede ser el más débil de todos ellos, en la medida que depende de que el largo proceso de socialización que toda profesión implica haya tenido o no resultados eficaces. De todas formas la sanción, que es elemento importante en el ajuste profesional, existirá difícilmente en este mecanismo, pues resulta hipotético pensar que el mismo infractor se sancione a sí mismo.

Las asociaciones profesionales, con su normativa en relación a los requisitos a cumplir para entrar en la profesión, incompatibilidades, causas de expulsión, formas de ejercer la profesión, etc. suponen un mecanismo de control sobre los profesionales de previsible eficacia. El hecho de que el Estado -- pueda participar, o controlar, en la determinación -

del contenido de esas normas limita sustancialmente la autonomía de esas asociaciones. Hay que añadir, - en relación a las nuevas profesiones (publicitarios, operadores de computadoras, técnicos en investiga---ción de mercados, etc.) que la escasa institucionalización de las mismas dada su juventud dificulta el - funcionamiento y existencia de este mecanismo de control e independencia a la vez. En último término las asociaciones profesionales tendrán establecidos unos mecanismos informales de solidaridad intragrupal que solo en los casos límites les llevará a sancionar a sus compañeros. De todas formas este mecanismo existe y hay que tenerlo en cuenta como uno de los factores que limitan esa independencia.

De excepcional importancia son los controles que ejercen los clientes sobre los profesionales. Pese a su carácter de legos, hay un cierto conocimiento en ellos que es utilizado a niveles, a veces, --- irracionales (por ejemplo, el profesional que se pone de moda) para juzgar la pericia de los mismos. Este puede ser un elemento subjetivo, pero no olvidemos que toda profesión realiza, o mejor presta, unos servicios a la sociedad. Estos servicios no se prestan de forma abstracta sino a través de unos clientes. Es decir, el profesional existe en la medida -- que hay un cliente (no importa su magnitud) que re-- quiere sus servicios. El profesional tendrá que atender las necesidades de este cliente, si no quiere -- verse sustituido por otro órgano diferente, con lo - que terminaría por dejar de cumplir su trabajo y desaparecer. El criterio objetivo de valoración y con-

trol por parte del cliente es que el profesional desempeñe su función con eficacia, es decir, que resuelva sus problemas satisfactoriamente para él. En caso contrario (y siempre que no nos encontremos en un mercado de monopolio no de la función, sino de la tarea) se producirá la sustitución de uno por otro. Esto origina la competencia de los profesionales, -- pues los clientes son escasos.

Otro mecanismo de importancia creciente es el Estado. Ya hemos apuntado su intervención. Queremos insistir en que el carácter acentuadamente administrativo del Estado implica una postura activa por parte de él. Postura que se hace patente cuando de su decisión depende que ciertas medidas propias de una pretendida autonomía profesional puedan llevarse a cabo. Su interés en relación a las asociaciones -- profesionales puede observarse en el trato honorífico especial que les dispensa, e incluso en la consideración pública que reciben. Este importante aspecto de la autonomía profesional, y del intervencionismo del Estado será analizada cuando tratemos el fenómeno de la Abogacía en España. Entretanto destaquemos otra forma de control social.

La integración de los profesionales en organizaciones públicas o privadas será un elemento decisivo para dilucidar esta cuestión. C. Wright Mills -- al analizar las clases medias americanas dice "que -- al quedar envueltas las antiguas profesiones y las -- nuevas especialidades en las condiciones de la nueva clase media, los hombres y mujeres profesionales han pasado a depender de la nueva maquinaria técnica y --

de las grandes instituciones, dentro de las rutinas de las cuales están situadas estas máquinas. Trabajan en algunos departamentos a las órdenes de determinada clase de director, aunque sus sueldos son con frecuencia elevados, son sueldos y las condiciones de trabajo son fijadas por normas. El trabajo que realizan está fijado por otros" (12).

De los datos que el mismo MILLS utiliza inferimos que de 1870 a 1940 la situación de los profesionales ha empeorado en cuanto a independencia se refiere. Sin contar a los oficinistas (muchos de ellos hoy nuevas profesiones) vemos como en 1870 el total de profesionales libres y a sueldo era respectivamente de un 2 y un 4% de la población activa. En total un 6%. En 1940 serán respectivamente un 2 y un 14%. En total un 16% (13). Lo que significa que todo el incremento que ha habido se ha integrado en la categoría de profesional dependiente. Es obvio que de tener una clientela propia a trabajar para un solo empleador media una pérdida de iniciativa individual en lo que a los asuntos propios se refiere. Independencia fruto del equilibrio mantenido por el profesional entre una clientela constituida por varios miembros. Salvemos las distancias y situemos estas consideraciones en España.

GONZALEZ SEARA dice, en 1960, que se ha llegado a una situación "en la cual, el mundo de los profesionales se ha convertido en gran parte en un mundo burocratizado carente de independencia" (14).

Esta afirmación de González Seara sobre la -
situación española se hace incuestionable cuando ana-
lizamos los datos de la encuesta realizada en 1970 -
por el Instituto Nacional de Estadística para deter-
minar la Población Activa (15). De ella sacamos el -
siguiente cuadro:

CUADRO I: ACTIVOS POR SITUACION PROFESIONAL Y OCUPACION

Situación profesional ocupación o profesión	Total emplea- dores		Empresarios sin asalariados	Obreros inde- pendientes	Ayuda familiar	Asalariados			Parados	Otros
	(por mil)	(por mil)	(por mil)	(por mil)	(por mil)	Total (por mil)	Sector privado (por mil)	Sector público, (por mil)	(por mil)	(por mil)
T O T A L	12.439,4	311,0	2.456,0	141,7	1.521,9	7.866,0	7.025,3	840,7	120,7	13,0
Profesionales y técni- cos titulados superio- res.	160,1	15,9	39,8	1,9	1,7	100,2	44,6	55,6	0,3	0,3
Profesionales y técni- cos medios o auxilia- res.	275,7	6,8	20,7	2,5	2,4	242,1	116,9	125,8	0,4	0,2

Fuente: I.N.E., Encuesta población activa año 1970, Madrid, 1972 pp. 8 y 43.

Considerando los datos aportados por esta encuesta llegamos a las siguientes conclusiones: de -- 12.439.400 personas que forman la población activa -- en ese año, 7.866.000 están asalariados en organizaciones públicas o privadas. Esto significa que el -- 63% de la población activa española está trabajando en régimen de salario. Comparando esta situación con la que tienen los profesionales medios y superiores, vemos como los primeros son asalariados en un porcentaje netamente superior: un 88%. Los profesionales -- superiores, si bien están asalariados en su mayoría presentan un porcentaje menor al nacional, y sobre -- todo menor del que tiene los titulados medios: es de -- cir, un 62%. La conclusión de estos datos será, por -- tanto, la importancia que de cara a una caracterización de la estructura de la población activa española tiene su régimen salarial y el régimen de salarización existente entre los profesionales. Otra -- conclusión que se deriva de esos datos es que mientras el % de salarización del país en el sector público -- no es muy alto (un 10,68% del total de la población activa), para los profesionales superiores y medios es sensiblemente mayor. Un 55,48% de los profesionales superiores asalariados lo están en el sector público, frente a un 51,83% de los profesionales me--- dios. Es decir, la salarización es hoy un fenómeno -- general en la población activa española, si bien el mayor porcentaje lo dan los titulados medios. Los ti--- tulados medios y superiores están asalariados en el sector público en un porcentaje mucho mayor que el -- resto del país. De esta forma apreciamos lo que de -- directo existe en el control del Estado sobre los --

profesionales medios y superiores. Hablar de independencia en un régimen profesional de salarización resulta en nuestra opinión discutible para el caso español. En todo caso, y con restricciones, podremos hablar de independencia atenuada.

Es en este contexto empírico en el que la caracterización de los profesionales como independientes resulta inexacto. El carácter global de los porcentajes y las cifras manejadas nos obligará a remitirnos a los casos concretos, pues cabe que dentro de un contexto general de burocratización haya alguna o algunas profesiones que tengan todavía este --- atributo. Pero este tendrá que formularse con carácter general como el mismo Parsons hace.

Estos datos ponen de manifiesto la crisis a la que las profesiones tradicionales están abocadas. El control del Estado no se hace solo patente a través del control de la normativa que las regula, sino a través de su carácter de empleador, haciendo, por tanto, doblemente eficaz su control.

El último elemento constitutivo de la idea de profesión en Talcott Parsons será el desinterés. Este desinterés viene definido en contraste con la motivación de los hombres de negocio. Así Parsons dirá que "no se concibe al profesional empeñado en la busca de su beneficio personal, sino prestando servicios a sus pacientes o clientes, o a valores impersonales tales como el progreso de la ciencia. De ahí, que en este contexto, las profesiones resulten atípi

cas (para algunos incluso una mera supervivencia de las corporaciones medievales). Algunos piensan que estas esferas se están comercializando progresivamente, de modo que como estructuras distintivas, probablemente desaparecerán" (16). Taxativamente añade -- que "al hombre de negocios se le concibió como un -- hombre que persigue egoístamente su propio interés -- sin consideración por el interés de los otros, mientras que el profesional era quien servía con altruismo los intereses de los otros sin consideración de -- los suyos propios" (17).

En toda esta argumentación parsoniana subyace un intento de objetivización de elementos esencialmente subjetivos. Lo que distingue ambos roles sociales no son elementos objetivos empíricamente verificables (distinto status social, distinto habitat, distintos orígenes, distintos ingresos, etc.), sino la distinta motivación de cada uno de ellos. Es decir, sus razones internas, su ideología. Parsons es claro al respecto: "la diferencia entre el comercio y las profesiones (...) se interpretó con suma frecuencia como una diferencia en los motivos de las -- personas que actúan en las respectivas ocupaciones" (18).

En relación a esta cuestión queremos señalar como Mills indicó en su investigación sobre las clases medias que del hecho de que los profesionales no se hagan publicidad, o de la existencia de unas normas deontológicas no hay que inferir la superioridad de los profesionales sobre los hombres de negocio. -

Es más, quizás la existencia de una organización que se encarga de la defensa del monopolio profesional - haga innecesaria esa publicidad, y sea además el órgano que tutele los intereses profesionales no ya a nivel de individuo aislado sino (lo que es más eficaz) a nivel de grupo.

Para nosotros no hay incompatibilidad entre el hecho de buscar el "beneficio personal" y la prestación de "servicios a sus clientes". Esta prestación de servicios que son recíprocamente remunerados por el cliente, es además la única vía por la que el profesional puede atender a sus necesidades. No olvidemos que en el concepto de profesión de Parsons está implícita la idea "ganarse la vida" y la idea de "dedicación exclusiva" (Ver p. 6). Un desinterés total implicaría prestación gratuita de servicios. De no ser así no se entiende la posición elevada que los profesionales tienen en la estructura social de las sociedades occidentales. Esto último sería una contradicción con lo anterior.

Sin embargo este desinterés como elemento característico de las profesiones no está tampoco tan claro en la misma concepción de Parsons. El mismo establece en el artículo citado que "la motivación típica de los profesionales no es 'altruista' en el -- sentido habitual, ni tampoco es típicamente 'egoista' la de los hombres de negocio" (19). La cuestión queda aquí definitivamente complicada por parte de PARSONS. La idea de desinterés pierde con esto fuerza - distintiva. Se produce un acercamiento entre ambos -

roles. Ni son tan altruistas los profesionales, ni tan egoistas los hombres de negocio.

Pensamos que toda esta polémica se origina en el carácter estamental que tienen todavía las profesiones. Antes a éstas se les concedía un carácter sacro, religioso. Se les veía como sacerdotes de --- unas fuerzas más o menos ocultas. Quizás estudiando el problema desde este ángulo se clarificaría notablemente la cuestión. Las profesiones son hoy necesarias para el funcionamiento de la sociedad capitalista. Al igual que los hombres de negocio. Este será otro punto en común que nos acercará a la solución de esta problemática.

El carácter ahistórico del planteamiento de Parsons, y el hecho de haber teorizado sin descender a la investigación empírica sobre las profesiones -- son dos causas más que explican el confusionismo en este punto.

Mills dirá de Parsons en la "Imaginación Sociológica" que lo sistemático "en esta teoría particular (refiriéndose al Sistema Social) es el modo como deja atrás todo problema específico y empírico -- (...) Sus problemas, su trayectoria, y sus soluciones son extremadamente teóricas" (20).

Desde el punto de vista teórico el desinterés parsoniano no es convincente. Presenta demasiadas lagunas, incluso para su mismo autor.

Es de destacar como Parsons analiza más ampliamente aquellos elementos que serán posteriormente puestos en cuestión, dejando otros únicamente esbozados. Así por ejemplo la idea de educación formal, el principio de dedicación exclusiva, mantenimiento de la tradición cultural. Y es justamente en éstos - donde se produce la casi unanimidad de todos los teóricos de las profesiones. Otros, como la idea de organización profesional, precio del trabajo profesional, no aparecen en sus trabajos. En cierto modo esto es lógico puesto que la aceptación positiva de ambas ideas llevaría implícita la superación de la idea de desinterés.

Para concluir con la visión funcionalista de las profesiones nos detendremos brevemente en la --- aportación de BERNARD BARBER. En 1957 nos dirá que - podemos definir "aproximadamente los papeles 'profesionales' como aquellos que requieren un dominio considerable de alguno de los diferentes cuerpos de conocimientos generalizados y sistemáticos y que se supone que sirven al bienestar de la comunidad más directamente que los papeles de 'negocios'" (21). "No se concibe" (Parsons), "Se supone" (Barber), son los términos respectivamente usados al hablar de la superioridad de los profesionales sobre los hombres de - negocio. Mientras que al hablar de su competencia -- técnica los términos son unívocos, al hablar de esa superioridad se relativizan. Esto, al igual que la - definición es común a los funcionalistas. Con esto - quiero subrayar el carácter meramente especulativo - que esta nota tiene en su concepción. Es un apriori

que se establece y que más adelante la investigación se encargará o no de verificar y legitimar. No es una totalización teórica subsiguiente a un esfuerzo empírico. Es simplemente una hipótesis y como tal hay -- que tomarla en el contexto de esta investigación. -- Más adelante nos pronunciaremos sobre el particular: ahora puntamos esta consideración crítica.

"Se valora en alto grado el saber generalizado y sistemático. Probablemente se valora en alto -- grado el saber generalizado y sistemático porque --- ejerce una influencia mayor, para bien o para mal, - directa o indirectamente, sobre un número mayor de - individuos de la sociedad que un saber más limitado y concreto" (22). El conocimiento es elemento esencial en la caracterización de las profesiones para - BARBER. Ese mismo conocimiento es utilizado para la justificación de las jerarquías existentes en la estructura social americana.

Esa educación formal que PARSONS señalaba es también subrayada por BARBER al decir que "la ins--- trucción superior es, desde luego, el requisito previo indispensable para esos papeles profesionales -- (refiriéndose a los profesionales libres), y en consecuencia el acceso a los procesos de movilidad hasta esas profesiones o dentro de ellas depende del acceso a la instrucción" (23).

Puede decirse -y esta sería nuestra crítica principal- que tanto BARBER como PARSONS elaboran -- unos modelos teóricos que luego en su aplicación em-

pírica apenas si tienen vigencia. Es como si intentasen definir un ideal de profesión, y luego los investigadores tuvieran que definir el grado de aproximación de la profesión o profesiones estudiadas a ese ideal.

1.2.2. Un ejemplo de profesión en la Teoría funcionalista: la relación médico-paciente.

El especial énfasis dado por Talcott Parsons a la profesión médica es debido, como inmediatamente veremos, a que es en esta profesión donde más claramente se puede apreciar las notas que definen a las profesiones. El anterior modelo teórico es ahora --- aplicado al estudio nuevamente teórico de una profesión. No hay duda de la altura de Parsons como sociólogo: las construcciones teóricas por él elaboradas así lo atestiguan. Otra cuestión diferente es el grado de validez general de esas construcciones en el contexto de las diferentes sociedades occidentales. Como toda totalización, la de Parsons aporta sugerencias de indudable valor local, si bien el hecho de que se sustancie sobre bases teóricas tan discutibles le hace como modelo genérico especialmente débil.

Para él la práctica "médica se oriente a superar las alteraciones de la 'salud' del individuo, es decir, la 'enfermedad'. (...) La salud, casi por definición, está dentro de las necesidades funcionales del miembro individual de la sociedad, hasta el extremo de que, desde el punto de vista del funcionamiento del sistema social, un nivel general demasiado bajo de salud (o un nivel demasiado alto de enfermedad) es disfuncional" (24). La tarea del médico es triba en mantener el control de la enfermedad en ---

unos niveles suficientemente bajos como para que el funcionamiento del sistema social no se vea alterado. En este punto Parsons, valorando la importancia del trabajo como factor de riqueza económica, valora la función del médico en cuanto que éste contribuye a la productividad del Sistema.

"El rol de médico que practica pertenece al tipo general de roles 'profesionales' que son un subtipo del grupo más amplio de los roles ocupacionales. (...) los criterios de competencia técnica en el desempeño de ese rol sean (son) prominentes" (25). Este rol en consecuencia es "universalista, funcionalmente específico, y afectivamente neutral. A diferencia del rol de hombre de negocios, este rol está, -- sin embargo, colectivamente orientado y no auto-orientado. (...) un especialista cuya superioridad sobre sus semejantes se reduce a la esfera específica de su experiencia y entrenamiento técnicos. (...) Se espera que el médico se ocupe de un problema objetivo en términos objetivos, científicamente justificables. Por ejemplo se supone que es irrelevante que al médico le guste o disguste el enfermo concreto. (...) El motivo o ánimo de lucro se supone que esté absolutamente excluido del mundo médico" (26).

Si el modelo de Parsons fuera real nos encontraríamos que la Profesión médica sería anormal en relación a la normalidad. En un primer nivel los humanos, y en un segundo y superior los profesionales. Sin embargo esta idealización no se detiene en esta primera caracterización sino que va más lejos al decir que "el médico no puede anunciarse en los Esta--



dos Unidos -solo puede anunciar modestamente en la guía telefónica y anuncios por palabras que puede proporcionar servicios médicos-. No puede regatear sobre sus honorarios con los pacientes -se impone la actitud de 'lo toma o lo deja'-. No puede rechazar pacientes sobre la base de que no ofrecen garantías financieras. Tiene el privilegio de cobrar de acuerdo con una 'escala acomodaticia', es decir, en proporción a los ingresos del paciente o su familia". - (27). Todos estos mecanismos sobre el funcionamiento de la práctica médica parecen excesivamente optimistas. Hay unos mecanismos sociales que de alguna forma suponen el establecimiento de unos filtros antes de que la clientela llegue al despacho del profesional. Olvidemos por un momento (al igual que Parsons) el proceso de burocratización de la práctica médica, y veremos como el hecho de situar en uno u otro barrio la consulta ya es una autoselección de la clientela. El tener que pedir hora previa dificulta también la accesibilidad al profesional. Estos son mecanismos que alteran esta aparente 'objetividad'.

Si verdaderamente la profesión médica pusiera los intereses de sus pacientes por encima de los propios, la asociación de los mismos vigilaría estrictamente la conducta de sus asociados, imponiendo con cierta frecuencia sanciones a los mismos. La medicina tiene dos límites en la actualidad: sus lagunas, y la incertidumbre que todo proceso de curación lleva consigo. Es ciertamente difícil que en ninguno de los dos límites se cometa nunca un error. Situamos la cuestión en lo más problemático. En los límites de la ciencia médica. Pensamos (y solo una inves

tigación empírica dilucidaría la cuestión) que en la práctica médica se cometen esos errores y esos atentados contra la ética profesional, errores que, como el mismo Parsons señala, los comités de ética profesional de los colegios profesionales raramente sancionan. "Es extremadamente raro que un caso se someta a esos procedimientos disciplinarios formales. -- Así, la bien sabida repugnancia de los médicos a testificar contra otros médicos en caso de mala práctica, en los tribunales, tiene su paralelo en la repugnancia de los médicos a recurrir a los procedimientos formales disciplinarios de sus propias asociaciones" (28).

Sin embargo pensamos con MAURICE que las asociaciones profesionales por lo que realmente se preocupan es por la defensa de sus intereses monopolísticos. "Milton Friedmann y Simon Kuznets han señalado como el control de la admisión al ejercicio de la medicina (realizado en los Estados Unidos por la Asociación Médica norteamericana) les permite mantener en alza, de una forma artificial, su nivel de ingresos" (29).

Es más, la situación de "desamparo", incompetencia técnica" y "ajustamiento emocional" (Parsons pp. 442-445) hacen al paciente fácilmente vulnerable a posibles comportamientos 'disfuncionales'. Lo que significaría que el paciente corre un riesgo de explotación en ciertos casos por parte de su médico. - "La combinación de desamparo, falta de competencia técnica, y perturbación emocional convierten al enfermo en un objeto peculiarmente vulnerable a la ex-

plotación" (30).

En cierto modo el mismo Parsons establece algunos límites a sus propias afirmaciones. Lo paradójico es que estos límites no le lleven a una revisión de su propia teoría. En la última parte analizaremos el funcionamiento de estos mecanismos que aquí se --niegan, como integrantes en cierto modo de la práctica de la abogacía española. Con ello negaremos tácitamente la virtualidad de este modelo en el análisis de las profesiones en España.

1.2.3. La Sociología del Derecho y el análisis de las profesiones: la contribución de Roscoe Pound.

De especial importancia para nosotros será la aportación de ROSCOE POUND. En 1947 se inicia en Estados Unidos una amplia investigación sobre las profesiones legales. Bajo los auspicios de la American Bar Association, y con la contribución económica de la Fundación Carnegie se elabora un proyecto de investigación en el que estudiar entre otros puntos los servicios profesionales prestados por los abogados, así como su competencia e integridad.

Roscoe Pound se encargará de la realización de una investigación histórica de la abogacía americana, haciendo especial hincapié en el proceso de crisis que ésta sufrió con ocasión de la guerra de independencia, y en la mitad del siglo XIX. En relación a esta última crisis que terminará con la constitución de la American Bar Association en 1878 dirá Roscoe Pound que las razones de esta crisis fueron "la creencia en los derechos naturales de todos los hombres a seguir cualquier vocación que eligieran, - desconfianza de la especialización y de los requisitos que exigieran una formación especial para ciertas vocaciones, y miedo de que el reconocimiento de las profesiones pudiera crear una clase privilegiada no abierta igualmente a todos los ciudadanos" (31).

Para Roscoe Pound "hay tres ideas implícitas en una profesión: organización, aprendizaje (...) y espíritu de servicio público. Estas son esenciales. Una última idea es que la consecución de la subsistencia está implícita en todas las profesiones (...) En una profesión es incidental (32).

Esta organización que Roscoe Pound añade al concepto dado por los funcionalistas, es el instrumento que él considera válido para la defensa de las profesiones en el contexto de una sociedad burocratizada y administrativa. Al hablarnos de las amenazas que se ciernen sobre las profesiones destacará el número cada vez mayor de asuntos en los que no es posible mantener una responsabilidad individual, el intento por parte del Estado de sustituir los servicios profesionales por sus propias prestaciones administrativas, y por último el número de profesiones que pretenden caracterizarse como tal sin tener ese aprendizaje formal, y ese aparente espíritu altruista que caracteriza a las verdaderas profesiones (33).

En modo alguno es la posición de Pound superadora de los límites de la Teoría funcionalista. Su perspicacia, fruto de la concreta investigación que llevó a cabo, le permite articular más eficazmente la defensa de los intereses profesionales sin tampoco llegar al reconocimiento de la existencia de los mismos. Esta defense se sigue haciendo no en base a consideraciones económicas o de prestigio, sino en base a la defensa de los intereses de los clientes, que se suponen alterados si se anula ese altruismo.

El interés que para nosotros ha tenido esta posición se debe a que este es el contexto en el que la mayor parte de las investigaciones americanas se llevan a cabo. Pasemos ahora al análisis de posturas más realistas.

1.2.4. La idea de profesión en Max Weber.

Si bien Max Weber no se ha ocupado con gran extensión del problema de las profesiones, encontramos en él algunas precisiones que sitúan el problema de la caracterización de las profesiones en un terreno más analítico que la teoría funcionalista. Esta aportación la hará con la terminología peculiar que le caracteriza, pero supondrá un principio de resolución de importantes problemas teóricos. Aspectos como la posición de clase, los orígenes de las profesiones, etc. pasan casi desapercibidos en la teoría funcionalista. Y esto en una sociedad conflictiva como la sociedad industrial, o en aquellas en vías de industrialización son problemas que no pueden dejarse marginados.

Al hablar de las formas de apropiación en el seno de las comunidades (Parte II Libro I) señala como "esta tendencia monopolizadora toma formas específicas cuando se trata de aquellas comunidades humanas que se distinguen respecto a otras por una cualidad común (específica) que se adquiere mediante educación, enseñanza o práctica: por una cualificación económica cualquiera, por ocupación de cargos idénticos o parecidos, por una orientación caballeresca, - ascética u otra de la vida, etc. (...) Un círculo de gentes privilegiadas monopoliza, como 'profesión', - la disposición sobre bienes ideales, sociales y económicos, sobre obligaciones y posiciones en la vida.

Admite al pleno ejercicio del mismo oficio solamente a aquellos que: 1) se han preparado con un noviciado; 2) han demostrado su aptitud y están, por lo tanto, calificados, y a veces, 3) llevan tras sí un período de carencia (sin beneficio) y de servicios. (...) -- normalmente prepondera el interés en la limitación -- de los pretendientes a las prebendas y honores de la profesión en cuestión. (...) Tales tendencias monopolizadoras y las consideraciones afines han desempeñado con frecuencia un papel importante como obstáculo a la amplitud de la comunidad respectiva" (34). Estas características son por tanto la existencia de prácticas monopolizadoras del grupo profesional no solo en relación al número de miembros de la comunidad profesional sino también en relación al disfrute de los privilegios que la profesión supone. Existencia de una cualidad común, adquisición de la misma -- mediante educación, verificación de esa capacidad, y período de aprendizaje. Los dos últimos requisitos son los que ofrecen mayor variedad en el conjunto de los grupos profesionales. A niveles formales hay profesiones que no exigen un control directo de los mismos, y les es suficiente un título no emitido por -- ellos (por ejemplo, el título de licenciado en medicina lo da la Facultad respectiva, mientras que la -- colegiación se exige en el Organo colegial). A niveles informales parece necesario que ambos se den, -- pues, sin esa experiencia previa en la que se basa -- la pericia profesional (no solo teórica, sino también eminentemente práctica) o sin esa validación -- por alguna institución la profesión sería algo abierto a todos. Lo que es contrario a lo que verdaderamente las caracteriza.

"Solo llegan a ser objeto de profesiones independientes y estables aquellos servicios que suponen un mínimo de formación y para los que existen -- probabilidades de ganancia continuada. Puede entrarse en las profesiones en forma tradicional (hereditariamente) o por una elección directa por consideraciones racionales de fines (lucrativos, especialmente), o bien aceptarse su ejercicio por señalamiento carismático o por motivos afectivos, particularmente de carácter estamental. Las profesiones individuales fueron originariamente de carácter carismático (mágico), determinándose luego el resto de la articulación profesional por obra de la tradición (...) las cualidades que no tenían un carácter específicamente personal y carismático eran objeto de enseñanza tradicional en asociaciones cerradas, o materia de la tradición hereditaria" (35).

Con esto Weber introduce la idea del carácter económico que las profesiones tienen. Es esencial para la permanencia de las mismas que con ellas pueda atenderse (a través de una "ganancia continuada" (Weber)) a las necesidades de sus miembros. En caso contrario nos moveremos (y siempre dentro del esquema weberiano) en el terreno de los administradores "honorarios" u honoratiores (36). El carácter mágico de sus orígenes puede ser en cierta forma el -- que lleve al confusionismo acerca de su carácter altruista. Roscoe Pound eliminaba explícitamente de su concepto de profesión la idea de subsistencia. Sin embargo pensamos que el que los profesionales recibían una contraprestación económica por los servicios prestados, y la asunción teórica del interés que es-

to supone, no tiene por qué ir en perjuicio de la calidad del servicio que prestan. El mismo Weber ratifica por la vía negativa la aceptación de la idea de lucro como integrante de la idea de profesión cuando dice que "no todo acto lucrativo es elemento de un lucro con carácter profesional" (37). Es decir, que hay lucros que tienen carácter y naturaleza profesional.

Este cambio de mentalidad en relación a los honorarios profesionales es perfectamente puesta de manifiesto por CATHERINE RAGUIN cuando señala en relación a los abogados como éstos no podían determinar la cuantía de sus honorarios y este era un "tributo espontáneo del agradecimiento del cliente, (...) lo que suponía que el abogado dispusiera de fortuna personal, y que pudiera esperar los regalos de sus clientes" (38). Este tipo de ejercicio coincide con la definición que Weber nos da de los honorarios al afirmar que lo que los caracteriza es que "en virtud de su situación económica están en disposición de administrar y dirigir duraderamente una asociación como profesión accesoria no retribuida, o por una retribución nominal o de honores, y que 2) gozan de un aprecio social de tal naturaleza -cualquiera- que sea aquello en que se apoye- que tienen la probabilidad de conservar sus cargos en la democracia directa formal" (39). Es decir, que nos encontraríamos en el caso no de profesionales, sino de honorarios. Y este no es el supuesto de las modernas sociedades en las que las profesiones lo son de tiempo completo, y han sustituido además esta vieja idea por la no---

ción de un libre convenio entre el profesional y el cliente que lleva "a la legítima remuneración de los servicios prestados" (40).

Los tipos de profesión que Max Weber concibe son: "especialización profesional autocéfala: una explotación individual (de un artesano, médico, abogado, artista). Especialización profesional heterocéfala: obreros de fábrica, empleados.

La articulación profesional en grupos humanos dados es distinta:

- A) Según el grado alcanzado en el desarrollo de -- profesiones típicas y estables en general. Es -- decisivo en esto
 - a) el desarrollo de las necesidades.
 - b) el desarrollo (ante todo) de la técnica industrial.
 - c) el desarrollo
 - a') de grandes haciendas -para la división profesional servil.
 - b') de las probabilidades de mercado -para la división profesional libre.
- B) Según la naturaleza y grado de la especificación profesional o de la especialización de las economías (...)
- C) Según la naturaleza y grado de la continuidad y el cambio profesionales". (41)

En este modelo teórico nuestra investigación tiene ciertas posibilidades de ser situada. La abogacía, como profesión tradicionalmente individual, po-

dría ser considerada como especialización profesional autocéfala. Sin embargo la introducción del proceso de salarización profesional nos obliga a no tomar esta clasificación de una manera total, y sí solo -- parcialmente.

Por último, vamos a analizar los roles profesionales en el contexto de las teorías weberianas de clase social y estamento. Para Weber la clase es "todo grupo humano que se encuentra en una igual situación de clase.

- a) clase propietaria se llama a aquella en que las diferencias de propiedad determinan de un modo primario la situación de clase.
- b) clase lucrativa se llama a aquella en que las probabilidades de la valoración de bienes y servicios en el mercado determinan de un modo primario la situación de clase.
- c) clase social se llama a la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales un intercambio a) personal, b) en la sucesión de las generaciones, es fácil y suele ocurrir de modo típico" (42).

No podemos entrar aquí en la crítica de la teoría weberiana de las clases, sino solamente queremos resaltar el lugar que en ella ocupan las profesiones en general. Todo esto como un primer paso para enmarcar las profesiones en el seno de la teoría de las clases sociales.

"La significación primaria de una clase lucrativa positivamente privilegiada reside en:

- a) el monopolio de la dirección de la producción de bienes en interés de los fines lucrativos de sus propios miembros.
- b) el aseguramiento de las oportunidades lucrativas influyendo la política económica de las - asociaciones tanto políticas como de otro tipo.

I. Clases políticas positivamente privilegiadas son típicamente: empresarios.

(...)

- f) 'profesiones liberales' con capacidades o formación de valor preferencial (abogados, médicos, artistas).

(...)

II. Clases lucrativas negativamente privilegiadas -- son típicamente: trabajadores en sus distintas - especies cualitativamente diferenciadas:

- a) calificados.
- b) semicalificados.
- c) no calificados o braceros." (43)

"Estamento se llama a un conjunto de hom--- bres que, dentro de una asociación, reclaman de un - modo efectivo

- a) una consideración estamental exclusiva- y eventualmente también
- b) un monopolio exclusivo de carácter estamental.

Los estamentos pueden originarse:

- a) primariamente, por un modo de vida estamental - propio, y en particular, dentro de lo anterior, por la naturaleza de la profesión (estamentos - de modos de vida) y profesionales" (44).

Esta doble construcción de las clases y de los estamentos servirá para explicar el carácter ambivalente de las profesiones. Por un lado libres. -- Por otro lado dependientes. Libres en el sentido de que disponen de una autonomía en la determinación de su tarea, en la forma de llevarla a cabo, en la selección de sus clientes, en el establecimiento de los honorarios. Dependientes en la medida que están sujetas a controles sociales y se integran en organizaciones de producción, ya públicas ya privadas.

En otro sentido son residuos estamentales, - con privilegios y honores propios y exclusivos, aparentemente en contradicción con la racionalidad industrial. Es decir, que son modernas y viejas a la vez. Esta modernidad se debe, como señalábamos antes, a la importancia que los conocimientos tienen en la sociedad industrial, y de los que los profesionales de todo tipo son uno de los exponentes más calificados.

Toda esta aparente contradicción se disuelve si consideramos el esquema de Weber. En él queda claro el carácter 'clasista' de los profesionales, no solo positiva sino también negativamente privilegiados. Se subraya su naturaleza estamental, y con ello su monopolio.

Por tanto, y exclusivamente como punto de referencia en el que situar nuestra problemática, vamos a asumir este modelo teórico. Somos conscientes que hay muchas cuestiones que quedan sin resolver, - pero, sin embargo, a la hora de establecer unas con-

sideraciones mínimas en las que basarnos para estudiar las profesiones nos parece válido. Sobre todo -- si se considera que a partir de ahora el problema -- puede plantearse ya en términos de clase y en términos de lucro profesional.

Los teóricos funcionalistas, que ciertamente han intentado asumir las proposiciones teóricas de Weber, creemos sitúan el problema en un momento anterior a éste, ya que no cronológicamente sí teóricamente. Nos parece más analítico y empírico el modelo weberiano que el modelo funcionalista. Y en la medida que asumimos este modelo intentaremos ceñirnos a él al caracterizar la abogacía como grupo profesional, no sin detenernos por supuesto en las consideraciones críticas que tal análisis suponga.

1.2.5. Otras aportaciones al estudio de las profesiones.

Si bien la aportación más generalmente aceptada en esta materia la realiza la escuela funcionalista, su carácter eminentemente teórico nos obliga a utilizar fuentes distintas en las que podamos cuando menos clarificar los aspectos prácticos y operativos de estas profesiones.

En su estudio de la estratificación social - G. LENSKI analiza las características de las sociedades agrarias, pastoriles, e industriales. Destaca -- dentro de esta última como muy importante lo que denomina "clase profesional" (G.Lenski). Lo que más -- nos interesará de su aportación no será el concepto, sino lo relativo a la aparición de las profesiones -- en el seno de las sociedades industriales, y lo relativo al funcionamiento interno de las mismas. Lenski entiende por profesión "una ocupación que requiere -- el dominio de un cuerpo complejo de conocimientos especializados y actividades relacionadas con él cuya naturaleza es básicamente intelectual. Además, todo ello no puede adquirirse con rapidez, ni siquiera si se trata de personas capaces: la graduación en un -- instituto de educación superior se va convirtiendo -- día a día en un requisito previo para la admisión en todas las carreras profesionales. Por último (...), raras veces poseen un alto grado de autoridad formal; en este aspecto difieren bastante de la clase administradora" (45).

Conocimientos especializados, educación superior, y falta de autoridad formal son las tres notas que destaca Lenski en su concepto de profesión. Esta última es la que caracteriza las relaciones con el cliente, en las que no existe un poder sino un reconocimiento por parte de éste de la mayor autoridad en esa materia del profesional.

Las clases profesionales en Lenski tienen una dimensión industrial. En los cambios acaecidos con la revolución industrial es donde él sitúa la explosión del conocimiento como fuerza productiva. Este conocimiento sobre las fuerzas de la naturaleza, y también de las técnicas que permiten su control, se inicia ciertamente con anterioridad a la revolución industrial, pero es en ésta donde alcanza una gran multiplicación, originando "el considerable crecimiento de la clase profesional en cuanto a volumen, importancia y afluencia" (46). Otra causa determinante de la mayor importancia de los profesionales será "la tendencia hacia una mayor igualdad económica, -- (...) y un ascenso de nivel de vida, (de forma que) el número de personas capaces de pagar servicios profesionales aumentó en forma considerable" (47).

Entiende Lenski que el funcionamiento interno de las profesiones se realiza en términos de oferta y demanda. Así, "los elevados ingresos de que gozan los miembros de la clase profesional reflejan el modo en que actúa la ley de oferta y demanda. (...) Si las profesiones requieren una capacidad superior a la común, y si la oferta de trabajo intelectual en

las sociedades se distribuye en términos que se acercan a una curva de distribución normal cualquier elevación normal de los estándares tenderá a reducir rápidamente la oferta de personas calificadas. (...) - la oferta cada vez mayor de profesionales adiestrados no igualó la demanda, que aumenta con mayor rapidez aún en muchos campos. Como consecuencia de ello, quienes desearon los servicios de los profesionales más hábiles se vieron obligados a hacer altas pujas para obtenerlos" (48). Es decir, que del hecho del alto costo económico-educativo que los profesionales suponen se infiere por un lado que el establecimiento de requisitos más altos para el ejercicio profesional determina la disminución de la oferta de este tipo de trabajo. En nuestra opinión esto en modo alguno es extraño. Los profesionales tienen un contenido educativo altamente especializado. Probablemente el más elevado que su sociedad pueda dar a efectos de funcionamiento de la misma. El exigir niveles más altos supone exigir más conocimientos a estos profesionales, y por tanto mayor educación. Si ésta no ha sido anteriormente facilitada se producirá una disminución de la oferta que determinará el aumento del precio de los servicios profesionales.

El segundo punto ofrece más interés. Los profesionales no solo controlan el campo concreto en el que trabajan, sino que están dentro de ese campo en situación especialmente ventajosa. Hoy quizás la afirmación de exceso de demanda sobre la oferta no sea válida a todos los niveles y campos, pero sí nos parece acertada en lo que a prestación de buenos ser

vicios profesionales se refiere. Estos servicios no son una operación meramente mecánica, hay algo de arte en ellos. Y es esto lo que determina que la oferta de los mejores servicios y prestaciones posibles esté todavía sometida a un defecto de oferta, y subsiguientemente a unos precios elevados. En el campo de las nuevas profesiones, donde los profesionales preparados no abundan, la ley anterior podría ser válida en niveles más genéricos. Sin embargo donde esta cuestión puede quedar dilucidada en términos unívocos es en el campo de las investigaciones concretas sobre cada especialidad profesional.

La no intercambiabilidad profesional será -- otra de las características de las mismas. "Además -- de la capacidad innata, los profesionales deben tener también una experiencia cuyo logro insume tiempo y dinero. Como consecuencia, se producen relativamente pocos desplazamientos de una profesión a otra, y la escasez que haya en un campo no puede cubrirse, -- en condiciones normales, con personas reclutadas en otro campo en el cual pueda haber algún excedente" -- (49). Es obvio que la experiencia como médico especialista en cardiología difícilmente servirá para -- trabajar como arquitecto, o que sus conocimientos se rán válidos para la construcción de edificios. El paso de una a otra profesión supone todo un proceso -- educativo-formal que tiene un elevado costo económico y temporal. Por tanto a toda sociedad le interesa la formación de profesionales en función de sus necesidades, pues luego el cambio entre profesiones distintas no es posible. Sí será posible el ajuste de -- especialidades dentro de una misma profesión, pero --

esto también supone un costo económico y temporal, -
pues suele haber diferencias entre una y otra forma
de ejercicio.

Sobre las organizaciones profesionales dice
que "la mayoría de las profesiones están organizadas
de cierto modo y emplean sus estructuras de organiza-
ción para controlar el flujo de sus miembros. En ---
principio, ello obedece al propósito de controlar la
calidad de las personas que trabajan en ese campo. -
En la práctica crea también una escasez de trabajo -
mayor de la que habría existido de otro modo. Esto -
puede ocurrir sin que nadie persiga esa intención y
simplemente porque los dirigentes de la profesión --
exigen normas de admisión más altas de las que en --
realidad son necesarias. En algunos casos, las profe-
siones trataron deliberadamente de incrementar el --
precio de sus servicios. Ello resulta más efectivo -
en aquellos campos donde los profesionales son inde-
pendientes, pero están organizados, y sirven a una -
clientela bastante dispersa y desorganizada, como en
el caso de los médicos norteamericanos" (50). Esta -
situación válida para América, hay que aceptarla con
restricciones en el caso de España. En nuestro país
normalmente la adscripción a una profesión no depen-
de de la propia asociación profesional, la cual se -
ve obligada a admitir a todos aquellos que intenten
entrar con solo que cumplan los requisitos que por -
ley están establecidos. Estos requisitos han sido de-
terminados por el Estado y no por la Asociación. El
establecimiento de algún tipo de examen o control ba-
jo la supervisión directa de estas asociaciones ha--

bría que interpretarlo en esta línea, pero solo en la medida que diera lugar a esas prácticas monopolistas. Más adelante veremos como los profesionales están intentando en la actualidad introducir este tipo de prácticas monopolistas.

En el contexto de la sociología española, -- LUIS GONZALEZ SEARA entiende por profesión liberal -- aquel "grupo peculiar de las clases medias, poseedoras de un alto status social y de un alto nivel de -- preparación técnica, dotada de una fuerte conciencia de grupo y que reviste, como características primordiales, tres:

a) la autonomía técnica.

b) la organización profesional, distinta de cualquier empresa comercial.

c) la independencia profesional" (51). Poco antes nos dice que las profesiones liberales "presentan como nota destacada la de su independencia" (52). Esto significa que los puntos comunes que tiene con esas profesiones serán: la "autonomía técnica" y la "organización profesional" (González Seara), siendo la última patrimonio de esta subespecie profesional que -- son las profesiones liberales. Con esto González Seara coincide fundamentalmente con las aportaciones -- que hemos examinado hasta ahora. Las otras notas que da de las profesiones liberales las entendemos referidas únicamente a este grupo profesional en el concreto contexto de la sociedad española. Por ello no las consideramos (con la excepción de la idea de --- fuerte conciencia de grupo), en un concepto teórico generalizador de lo que la idea de profesión es y supone.

Después de estas consideraciones sobre la -- idea de profesión, tenemos que llegar a la conclu--- sión de que la Teoría Sociológica se manifiesta con cierta falta de homogeneidad en lo que a este punto se refiere. De esta forma se puede decir que "los nu merosos autores que han intentado caracterizar las - "verdaderas profesiones" para distinguirlas de las - "cuasi-profesiones", de las "semi-profesiones", o de las "profesiones marginales" han utilizado a menudo criterios análogos, sin lograr verdaderamente concep tualizar con toda exactitud el problema. Si compara mos las características utilizadas por ocho autores entre los más eminentes para tipificar las profesio nes (FLEXNER; GREENWOOD; COGAN; CARR SAUNDERS; BAR-- BER; WILENSKY; MOORE; PARSONS) comprobamos que de -- los diez criterios más frecuentemente citados solo - se está de acuerdo en uno: la especialización del co nocimiento; a continuación viene la formación inte-- lectual y el ideal de servicio (seis autores sobre - ocho). Esto ilustra la ilusión de querer basar un -- concepto únicamente sobre la observación de la prác tica social, sin interrogarse sobre la justificación social de las características utilizadas" (53).

Por tanto, el estudio de las profesiones en el contexto de las clases sociales ofrece un interés fundamental, para determinar el carácter conservador o liberal de estas profesiones, su estratificación, sus intereses de clase, y también para establecer la contribución de las mismas a la "transformación de - la estructura de clases" (MARC MAURICE). Y en este - punto es donde la contribución marxista puede ayudar

a superar el concreto momento de impasse sociológico en el que este problema está situado.

Sin embargo, la última vía apuntada es en la actualidad un mero proyecto. A falta de este modelo nos limitaremos a utilizar, por el momento, aquellas notas y elementos que nos sean válidos para la resolución de algunos de los problemas que esta investigación ha planteado.

1.3. LAS PROFESIONES COMO FUERZA SOCIAL. RAZONES O CAUSAS DE SU IMPORTANCIA.

Este punto ha sido ya tratado anteriormente al analizar la aportación de G.Lenski a la teoría de las profesiones. Sin querer insistir demasiado consideramos que algunas notas complementarias son necesarias para clarificar más la cuestión.

Del hecho de la importancia indudable de las profesiones no deben extraerse consecuencias extremas. Sería exagerado afirmar que las profesiones, y su gran expansión, son la nota decisiva en la caracterización de las sociedades industriales. Coincidimos con Parsons cuando afirma que "las profesiones, sin embargo, no constituyen los únicos rasgos típicos o distintivos de la civilización occidental. En realidad, si se preguntara por los rasgos distintivos, relativamente pocos científicos sociales o historiadores mencionarían las profesiones. Probablemente, la mayor parte de ellos se referiría sin vacilación al orden económico moderno, al capitalismo, a la "libre empresa", a la "economía de empresa" o a cualquier otro modo en que se lo llame, como mucho más significativo" (54). En este sentido nuestra posición sería más concorde con esta actitud que con la de quienes extralimitan esa importancia.

Sin embargo esto no impide, por supuesto, reconocer que estas profesiones tengan gran importancia en las sociedades occidentales. Para Parsons la

contribución de las profesiones a las sociedades modernas será decisiva por dos razones: como mantenedores e innovadores de la tradición cultural, y como factores de cambio social. Este último aspecto es especialmente relevante para el estudio de la protesta profesional en el marco de la sociedad española. (55). Anteriormente Parsons ha señalado la importancia de las profesiones al decir que éstas ocupan "en nuestra sociedad una posición cuya importancia es, en cualquiera de sus grados de desarrollo, única en la historia" (56).

C. Wright Mills señala como la proliferación "de nuevas especialidades profesionales ha sido consecuencia de la revolución técnica y de la penetración de la ciencia en áreas cada vez más amplias de la vida económica, ha sido un resultado de la demanda de especialistas para manejar la complicada maquinaria institucional, desarrollada para hacer frente a la complicación del mundo técnico" (57).

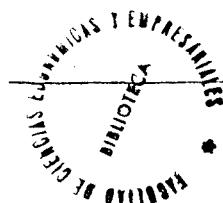
En los últimos cincuenta años se ha producido un hecho decisivo para la caracterización de las profesiones. Este hecho es la burocratización profesional, hasta tal punto que es posible concebir que "la burocratización de las profesiones es quizás más característica de las sociedades industriales que la profesionalización de las organizaciones" (ver pp. - 10-17) (Marc Maurice).

Las palabras de Mills son terminantes: "En ninguna esfera de la Sociedad del siglo XX se ha puesto tan de manifiesto el cambio experimentado en la -

condición de la antigua a la nueva clase media, ni -- sus ramificaciones han sido tan amplias y profundas, como en las profesiones. La mayor parte de los profesionales son ahora empleados a sueldo; gran parte -- del trabajo profesional ha sido dividido y convertido en trabajo en serie y se ha amoldado a las nuevas organizaciones jerárquicas de especialización y de -- servicios" (58). "En la zona inferior el personal de los menos especializados, los nuevos miembros de la clase profesional, comienzan y permanecen burocratizados; en la capa superior, los profesionales libres y asalariados realizan de forma curiosa su propia -- adaptación a las nuevas condiciones que prevalecen -- en su trabajo" (59).

El efecto de esta burocratización, y esta es una de las hipótesis de nuestra investigación, será la pérdida de independencia de los profesionales. -- Mas no solo esto, sino también la aparición de fuerzas disgregadoras dentro de las asociaciones profesionales.

Un efecto importante de la valoración del conocimiento, y consecuentemente de los profesionales será la enorme importancia que en la sociedad moderna se le dará a los títulos universitarios. El carácter formalizado de la Educación superior determina -- que uno de los requisitos básicos para el ejercicio de una actividad profesional tradicional (arquitecto, ingeniero, médico, abogado), sea la adquisición del título que legitima a su poseeder y titular como depositario de unos ciertos conocimientos. Este título



solo se adquiere en la institución educativa adecuada, y a ella se tienen que dirigir los que quieran ser profesionales. Las profesiones han sido y son -- uno de los mecanismos tradicionales de movilidad social ascendente. Por tanto en una sociedad de clases este mecanismo será utilizado como vía de ascenso -- por los miembros de las clases sociales inferiores. No es tanto un "súbito 'deseo de cultura'", sino, como senala Weber, una "aspiración a la limitación de las ofertas de puestos y a su monopolio a favor del poseeder de diplomas acreditativos" (60).

Otro efecto importante del desarrollo de las profesiones en la sociedad capitalista será la crisis de la comunidad doméstica. La coincidencia precapitalista de casa y lugar de producción desaparece -- en la sociedad industrial. El trabajo se realiza fuera de la casa, y además se entra en contacto con personas que no forman parte de la comunidad doméstica. La pérdida del carácter productivo de la comunidad doméstica, a consecuencia de la prestación de servicios profesionales fuera de ella, llevará en último término a su reducción a los niveles actuales, en -- los que la familia típica es la familia nuclear (padres e hijos). Como residuo de la situación anterior subsistirán los vínculos familiares y los clanes familiares, pero no ya con la misma fuerza y poder que antes, y siempre reducido a fenómeno local o parcial.

Esta profesionalización que inicia la crisis de la comunidad doméstica es luego acelerada por la misma crisis en el sentido de favorecer la organización profesional. El individuo se siente aislado, --

más indefenso que antes para la defensa de sus intereses, y termina asociándose a aquellos que tienen por objetivos los suyos, para entre todos establecer una defensa comunitaria. Así, "en el retroceso relativo de las comunidades de sangre, especialmente del clan, dentro de la ciudad occidental, el individuo encuentra el sustitutivo además de en las asociaciones profesionales (...), en congregaciones religiosas creadas libremente" (61). Por tanto las asociaciones profesionales serán un sustitutivo de la comunidad de sangre existente antes del desarrollo y auge de la sociedad capitalista. Esta crisis pensamos nosotros que es un factor más a impulsar el desarrollo profesional.

Ejemplos de la importancia de estas profesiones pueden ser por un lado el prestigio que las mismas detentan, y por otro lado la cualidad de las funciones que los profesionales realizan. En relación a la sociedad española es significativo e importante - que en 1860 el censo de la población de España, dentro "de la clasificación de profesiones, concede ya un apartado a las profesiones liberales, y, dentro de éstas, distingue los grupos de 'profesores, abogados, escribanos y notarios, médicos y cirujanos, boticarios, arquitectos, albitares, y veterinarios, - agrónomos y agrimensores'" (62). En Estados Unidos, y en relación a las Universidades, los profesionales realizan una función de control de indudable peso. - De un estudio realizado en 1947 entre 734 fideicomisarios de 30 Universidades destacadas se vió que éstos "se dividían, casi por partes iguales, entre las profesiones por una parte, y los propietarios, geren

tes y funcionarios, por la otra. (...) En el grupo - de los profesionistas, los abogados y jueces constituían el elemento más numeroso, teniendo a la zaga a los clérigos" (63).

En relación al prestigio de los profesionales es significativo que en dos estudios realizados en Estados Unidos en 1925 ("Social Status of Occupations", George S. Connt) y 1946 ("Changes in social status of occupations", M.E. Deeg y D.G. Paterson) - en los cinco primeros puestos aparecieran dos funcionarios (banqueros y superintendente de escuelas) y tres profesionales (médico, abogado e ingeniero civil).

CAPITULO II

LA FUNCION DE LA ABOGACIA

2.1. LA IMPORTANCIA DE LOS ABOGADOS EN LOS - ORIGENES DEL CAPITALISMO.

El análisis histórico de los orígenes del capitalismo en Inglaterra a fines del Siglo XVII es un tema investigado ya con cierta profundidad y detalle. Apoyándonos en tales conocimientos, aquí solamente pretendemos perfilar cual ha podido ser la importancia del abogado, y más en general del Derecho, en la consolidación y desarrollo del Capitalismo.

Sin entrar a discutir ahora el fondo de la cuestión consideraremos economía capitalista aquella economía organizada en base a la propiedad privada de los medios de producción. La titularidad de los mismos será decisiva a la hora de caracterizar a determinados grupos sociales. La falta de esa titularidad será la que determine el establecimiento de relaciones de dependencia, falta de control e iniciativa para los no titulares de los medios de producción. Desde un punto de vista excesivamente subjetivo M. Halbwachs caracteriza la economía capitalista como aquella economía basada en los siguientes principios: "preocupación por la ganancia en dinero (lucro) y -- por el acrecentamiento indefinido de la misma"; "el espíritu de empresa"; y "el espíritu de lucha y competencia" (64). Estos principios existen en una economía capitalista, pero basarse solo en ellos para su definición supone prescindir de otros elementos objetivos empíricamente verificables.

La economía capitalista va unida en líneas - generales con el desarrollo de un derecho formal. De recho formal (derecho escrito) que supone la posibilidad de conocer en todo momento su contenido, y con ello las normas que regulen el tráfico comercial y - las instituciones económicas. "Al dejar el formalismo jurídico específico que el aparato jurídico fun--cione como una máquina técnico-racional, garantiza - al mismo tiempo a los diversos particulares el máximo relativo de posibilidad de movimiento y, sobre todo, de posibilidad para el cálculo racional de las - probabilidades y consecuencias jurídicas de su actividad con arreglo a fines" (65).

En la disolución de la administración de justicia irracional, y en la afirmación de la adminis--tración de justicia racional encontramos no solo las bases para el desarrollo de la economía capitalista, sino también para la importancia de la función del - abogado. "En el derecho primitivo no se concebía al 'abogado' con las funciones actuales. Solo pudo figurar como representante de las partes cuando los derechos procesales concedidos por el rey hicieron posible, en Inglaterra y Francia, la representación en juicio y, en un principio, su nombramiento descansaba generalmente en un privilegio especial" (66).

Esta afirmación anterior puede entrar en aparente contradicción con el hecho de que precisamente Inglaterra sea el lugar donde a la vez que se desa--rollan por primera vez formas capitalistas de pro--ducción sea también la nación en la que el derecho -

no formal ha alcanzado su mayor desarrollo. Sin embargo, hay que añadir, que el derecho, sobre todo referido a los tribunales del reino, era estrictamente formal. Refiriéndose a la justicia inglesa señala -- MAX WEBER como de hecho había un dualismo judicial, de forma que cuando no era posible tener una "justicia formal para los conflictos internos de la propia capa", y "arbitrariedad o denegación de justicia relativamente a los económicamente débiles, los capitalistas preferían naturalmente una administración de justicia de carácter estrictamente formal, universalmente realizada sobre la base de la instancia de parte. Y como la administración de justicia de los honorarios, con su práctica jurídica esencial e inevitablemente empírica, su complicado sistema de recursos procesales y su alto costo, podía también presentar obstáculos a sus intereses las capas burguesas -- solían hallarse por regla general interesadas en una práctica jurídica racional y, a través de ella, en un derecho formal sistematizado, inequívoco, creado de manera teleológica racional, que excluyese tanto la vinculación a la tradición como la arbitrariedad y, por ende, aceptase el derecho subjetivo únicamente como derivación o manifestación de normas objetivas" (67).

Derecho formal y capitalismo son inseparables. Los peritos en este derecho formal serán en el ámbito del estado capitalista necesarios y, probablemente, insustituibles. El estado capitalista "solo -- podía originarse: 1) allí donde, como en Inglaterra, la elaboración práctica del derecho se hallaba efectivamente entre las manos de abogados, los cuales, --

en interés de sus clientes, esto es, de elementos capitalistas, ideaban las formas adecuadas de los negocios, y de cuyo gremio salían luego los jueces, ligados estrictamente a los 'precedentes', o sea a esquemas calculables. 2) O bien allí donde el juez, como en el Estado burocrático con sus leyes racionales, - es más o menos un autómeta de párrafos al que se le dan desde arriba los autos, con los costos y las tasas, para que emita hacia abajo la sentencia con sus fundamentos más o menos concluyentes, es decir, en - todo caso, un funcionamiento que en conjunto puede - calcularse" (68). Desde el punto de vista operativo la racionalidad del sistema es la preocupación fundamental de los capitalistas. El derecho será el mecanismo que tutelaré los intereses de los mismos, y el hombre de leyes, el creador no solo del derecho, sino el sujeto que le dará vida y movimiento (69).

Este protagonismo del derecho y de las profesiones legales no deben impedirnos ver que tanto el uno como el otro son elementos, si bien autónomos, - subordinados. Y es precisamente esta subordinación a unos valores que les vienen dados, y de los que ellos se constituyen en defensores, la que determina la -- función que ambas instituciones realizan en el con-- texto de la sociedad capitalista. Función que no excluye el protagonismo de otras instituciones vitales y necesarias para el desarrollo y funcionamiento de esa sociedad. Por ejemplo, profesores, investigado--res, hombres de empresa, burócratas, etc. El derecho y la abogacía han sido elementos importantes en los comienzos del capitalismo. El desarrollo tecnológico,

y la aparición de nuevas fuerzas productivas (por --
ej. el desarrollo del tratamiento de la información,
la mayor rapidez en las comunicaciones e intercam---
bios humanos, el desarrollo de nuevas fuentes de ---
energía, et.) determinan que estas profesiones lega-
les hayan perdido parte de su influencia originaria.
La competencia de estos nuevos roles sociales les --
afecta en su importancia y prestigio, pero sin embargo,
todavía hoy juegan un papel que si bien decre---
ciente no por ello deja de ser sustancialmente deci-
sivo.

2.2. EL CONCEPTO DE ABOGADO. NOTAS DEFINITIVAS.

En una primera aproximación a la idea de abogado, lo primero que destaca es el carácter ético e ideológico que muchas definiciones de él tienen. Nos referimos sobre todo a las definiciones que los mismos abogados dan de sí mismos. Términos como "sacerdotal", "sacrificada", "justicia", "caridad", etc. - aparecen constantemente en este tipo de definición - sobre la función del abogado. Una de las últimas (y siempre a modo indicativo) es la dada por RAUL HORACIO VINAS al decir en relación al abogado contemporáneo que éste "debe continuar la obra ciclópea de sus predecesores, en una constante y permanente lucha, - por afianzar el derecho, la justicia, el progreso, - la libertad, y la paz social. Especie de heraldo moderno, sabe que debe bregar por la justicia (...), - pero también por la caridad (o fraternidad); la libertad y la paz social, como medios de propender al bien individual de los ciudadanos y al bien común nacional (...). El jurista construye para un mundo mejor, en la cátedra, en la prensa, en el libro, en la tribuna política (...)" (70).

Esta sería la función del abogado hoy. Sin embargo la misma descripción está hecha con varios conceptos indeterminados. En primer lugar deberíamos determinar qué se entiende por cada uno de los términos utilizados, y en segundo lugar analizar la exac-

titud o inexactitud de tal definición. Pensamos que esta vía ético-descriptiva no es la más apropiada para caracterizar la abogacía. Al contrario, probablemente con ella nos situaremos en un terreno valorativo en el que el estudio científico sea improbable y difícil. Para adentrarnos en el tema preferimos la vía analítico-técnica a la vía descriptivo-ética como más útil y empírica. En esta vía es posible la --descomposición de la definición en partes concretas con contenido determinado y generalmente aceptado. -- Si definimos al abogado como representante de los intereses de las partes actuamos más concretamente que si definimos al abogado como representante de la Justicia, el Progreso y la Caridad. Es esta primera vía la que seguimos nosotros en nuestro análisis.

En el diccionario enciclopédico abreviado de Espasa Calpe encontramos definido al abogado en estos términos: "perito en derecho positivo que se dedica a defender en juicio, por escrito o de palabra, los derechos o intereses de los litigantes, y también a dar dictamen sobre las cuestiones o puntos legales que se le consultan. Doctor o licenciado en derecho. Figurado, intercesor o medianero" (71). HORACIO VÍÑAS dice en relación a Argentina que "la ley - 5177 en su art. 57, establece cuáles son las funciones primordiales del abogado: a) Defender, patrocinar o representar, causas propias o ajenas, en juicio o proceso o fuera de él; b) Evacuar consultas jurídicas. Se compendian así los roles del patrocinio, mandato, asistencia jurídica en general, consultas y hasta la labor de jurisconsulto que ellas suponen, -- para hacer progresar el derecho" (72).

Este tipo de definiciones analíticas, ponen de relieve que la función del abogado es la defensa de los intereses de terceros ante los tribunales, y el evacuar consultas jurídicas, es decir aconsejar a éstos para que puedan dirigir sus asuntos eficazmente. En otra terminología más directa los abogados -- son: intermediarios judiciales y consejeros de sus -- clientes. La pregunta que inmediatamente nos formulamos es: ¿los abogados realizan estas dos funciones -- únicamente? o ¿desempeñan otras funciones? y si la -- respuesta es afirmativa, ¿cuáles son éstas?. Si bien es adelantarnos al tratamiento que posteriormente hemos de darle al tema queremos apuntar aquí que la -- respuesta es afirmativa. Los abogados no son única-- mente consejeros, sino que también son ejecutores de los intereses de sus clientes. Añadamos que los aboga-- dos no limitan, como parece deducirse de las anterio-- res definiciones, su actuación a los tribunales, si-- no que modernamente están integrados en las empresas, sea como asesores, sea como directivos. Postergar su importancia social es prescindir de uno de los datos sociológicos más importantes para caracterizar a es-- tos profesionales. Por tanto, ambas definiciones nos parecen limitadas, y sobre todo estrictamente forma-- les. En cierta forma marginan importantes aspectos -- que es necesario considerar.

Un primer contacto con la idea que WEBER tie-- ne de abogado nos aproxima íntimamente a las anterio-- res definiciones. El abogado para él será aquél que "asume la dirección técnica en la preparación del -- procedimiento y la consecución de los medios de prue-- ba" (73). Además, el abogado debe "llevar un asunto

con eficacia en beneficio de los interesados (74). - Sin embargo WEBER trasciende estas dos notas relativas al procedimiento judicial, y a la defensa de los intereses de los clientes al decir que "sobre todo - en el círculo de los prácticos del derecho, el deber oficial de la conservación del derecho existente parece incluir a los prácticos del derecho en el círculo de fuerzas 'conservadoras'. (...) los prácticos del derecho tonemplan friamente tanto el ataque a -- los postulados materiales "desde abajo", en nombre de las ideas "sociales", como "desde arriba", en nombre de la autoridad patriarcal y de los intereses de los poderes políticos orientados hacia el bien común. (...) A los abogados corresponde especialmente, en virtud de su relación directa con las partes y su calidad de personas privadas que viven de su trabajo y son socialmente calificadas de modo variable, el papel de defensores de los no privilegiados y, sobre todo, de la igualdad jurídica formal. (...) En todas las revoluciones burguesas de la época moderna y, -- con gran amplitud también, en los partidos socialistas, los jurisconsultos y abogados han desempeñado un papel sobresaliente y, en las asociaciones políticas puramente democráticas (Francia, Italia, Estados Unidos), son quienes, en su carácter de técnicos sobre cuestiones jurídicas, aspiran como honoratarios y hombres de confianza de sus clientes, a las carreras políticas" (75).

En estas líneas anteriores, vemos abiertas -- unas posibilidades sociológicas enormes al estudio de la abogacía. Ya no se trata de situar a los aboga

dos solo en relación a la administración de justicia, sino de darles una dimensión más amplia que la puramente institucional. Es en esta última dimensión en la que WEBER nos apunta el carácter conservador de la abogacía, su ética de la caridad, y su función política. Con esto el análisis de la abogacía se sitúa en un terreno óptimo para comprender aquellos aspectos que son los que le dan una mayor dimensión. Nos referimos a los aspectos económicos y políticos. Cada uno de los apartados anteriores será objeto de estudio más amplio, pues si queremos perfilar científicamente a la abogacía un tratamiento extensivo de los mismos se hace obligatorio.

Antes de perfilar estos aspectos insistamos sobre esta dimensión económica y sociológica de la abogacía.

Las consideraciones de CATHERINE RAGUIN sobre la abogacía francesa nos parecen suficientemente esclarecedoras. Al hablar de algunas recientes reformas introducidas en Francia por la ley de 31 de Diciembre de 1971, y por los Decretos de 21 de Abril, 9 de Junio, 13 de Julio y 25 de Agosto de 1972, dice que el abogado "es al mismo tiempo miembro de una profesión liberal y auxiliar de la Justicia. El liberalismo de su profesión va unido al liberalismo de la institución judicial: ésta defiende en efecto que hay litigio si la reciprocidad del intercambio social contractual ha sido rota; las dos partes intentan entonces restablecerla en el marco del proceso; es el abogado quien adapta las pretensiones de su cliente al derecho, y el juez dicta el derecho que

restablece el acuerdo social previamente roto. Esto supone la autonomía de la voluntad de cada una de -- las partes, y en especial la independencia del abogado. El liberalismo no es solamente el individualismo; también es la protección de la propiedad puesta principalmente de relieve en el sistema económico. Esta propiedad se especifica, en el caso de los abogados, en su esfera de actividad judicial. Defender la profesión de abogado, es lo mismo que defender su independencia o su propiedad institucionalizada, es decir, su monopolio. (...) es necesario que exista un órgano que pueda proteger a los individuos autónomos y a su propiedad, sea de amenazas internas, sea de -- amenazas externas al sistema. Este órgano, en los -- abogados, es el Colegio. Es éste el que asegura la -- independencia del abogado" (76). En estas líneas precedentes RAGUIN señala el lugar común que es la función del abogado en el orden institucional de la administración de justicia, el por qué de su intervención cerca del juez, y como finalmente se reestructura la relación social previamente deteriorada. Lo -- verdaderamente decisivo será su consideración acerca de la función del Colegio de Abogados (l'ordre) como defensor de los intereses de los colegiados, y del -- monopolio profesional que éstos detentan en el terreno judicial. A través de este monopolio (su propiedad institucional) es como realizan en cuanto grupo la adscripción a los valores dominantes de las sociedades capitalistas: la propiedad. No solo defenderán -- repito, en cuanto grupo, con las excepciones que in -- dudablemente existen -- los intereses de la clase propietaria (WRIGHT MILLS) sino que ellos mismos tienen

una propiedad, un interés, que defender. Interés a de fender frente a la competencia de otros grupos profe sionales. El monopolio, y la existencia de una orga- nización eran en el Capítulo I dos elementos decisi- vos en la caracterización de un grupo como profesio- nal. Vemos que los abogados presentan, y además en - forma pura, estas dos notas características.

Sin embargo conviene no olvidar que el abogado alcanza su mayor importancia y relevancia en el - contexto de la administración de justicia. Los otros papeles son importantes, pero en cierta medida uni-- dos y desarrollados a ese papel principal que sería la actuación ante la justicia. Si éste se limitara a actuar en ésta, probablemente estaría hoy sometida a una crisis semejante a la que atraviesa la justicia. Es precisamente por su autonomía con relación a ésta por lo que sigue conservando su vigencia e importan- cia. Y en cierta forma sustituyéndola. "La función - del abogado consiste esencialmente en presentar un - agravio, de tal modo que aquellos aspectos de la queja que den derecho a una persona a ser indemnizada - pueden ser comunicados eficaz y convenientemente a - la persona facultada a otorgar el remedio" (77).

Una visión estrictamente profesional de la - función social de la abogacía es la ofrecida por ROS COE POUND. Para éste el abogado "puede ser agente en el litigio, defensor, y consultor o consejero" (78). Como colaborador de los tribunales les ayuda "tamizando los hechos significativos con antelación, ponién- dolos en un orden lógico, agotando sus posibles con- secuencias legales, y limitando las cuestiones sobre

las cuales el tribunal debe decidir a los puntos --- realmente importantes" (79). Como consejero el abogado tiene "una función de prevención, o sea, previ--- niendo disputas, impidiendo inútiles recursos a los tribunales, manteniendo a las empresas en el camino recto prescrito por la ley" (80). Este aspecto judicial y consultivo de su función es muy importante -- para comprender la función judicial de la abogacía. Pero si de lo que se trata es de abarcar el campo -- más amplio de su función social, las referencias anteriores son obligatorias. Este último aspecto lo -- trataremos en el próximo capítulo. Ahora analizaremos su dimensión social.

2.3. EL CARACTER CONSERVADOR DE LA ABOGACIA.

En términos generales la función de la abogacía, y de las profesiones legales (juez, notario, --procuradores, registradores de la propiedad, secretario de tribunal, etc.) son funciones 'conservadoras'. Este conservadurismo tiene una connotación esencialmente jurídica, y significa que las profesiones legales desempeñan un papel fundamental en el mantenimiento de la tradición legal. Este 'conservadurismo' jurídico no tiene que implicar un conservadurismo político en todos los casos y lugares. En ciertos contextos, como inmediatamente y más adelante veremos --al referirnos a situaciones concretas (Italia y España), el conservadurismo jurídico de la abogacía se transforma, sin que esto sea un sinsentido en progreso político. Queremos diferenciar ambos tipos de conservadurismo, pues si bien en el segundo tipo caben posturas diferentes a nivel de grupo, en el primero pensamos existe coincidencia. Esta coincidencia sería consecuencia de la función que realizan los --abogados, y que presenta muchos rasgos comunes en el área occidental (Europa, América del Norte y del Sur) y países asiáticos y africanos con instituciones similares (India, Nueva Zelanda, Japón, etc.).

Cinéndonos al 'conservadurismo' jurídico, --MAX WEBER señalaba en su análisis de la abogacía esta nota al decir que "el deber oficial de la conservación del derecho existente parece incluir a los --prácticos del derecho en el círculo de las fuerzas --

'conservadoras'". Para PARSONS la "existencia misma de la profesión legal como entidad en la Sociedad es un resultado del hecho de que el mantenimiento de -- tal tradición en términos de su propia integración y continuidad y su aplicación en relación con nuestro multifacético sistema de intereses sociales, no sería posible sin algún poderoso mecanismo intermedio que operara entre los órganos políticos que tienen suprema autoridad legal, los documentos constitucionales y los actos formales de las legislaturas, y la implementación efectiva del control legal de los procesos sociales vigentes" (81). Los abogados contribuyen a la vigencia del derecho, y a su aplicabilidad. Sin embargo su actividad es en alguna medida creadora e innovadora. El contacto directo que mantienen con la realidad les hace ser testigos directos de las necesidades jurídicas y no jurídicas de ésta. Y en la medida que la realidad jurídica no responde a la realidad social éstos, al menos teóricamente, intentarán su modificación. Así la afirmación de KELLER sobre el doble papel de la abogacía cobra vigencia y realidad fáctica. Los abogados "no solo han de estar informados del pasado, ya que esto forma parte del saber en derecho, sino que además han de tener en cuenta una serie de cosas del momento, - porque esto es precisamente lo que han de aplicar según sus capacidades profesionales. En una sociedad - dinámica, los abogados son a la vez guardianes del - viejo orden y creadores del nuevo" (82). Esta doble naturaleza innovadora y 'conservadora' de la abogacía es muy importante para caracterizar a los abogados. La innovación jurídica les permitirá en todo momento satisfacer las necesidades de sus clientes. Su

carácter conservador será también garantía de los intereses económicos de esos mismos clientes, y más en general del sistema en el que estén integrados. El juramento que los profesionales prestan a las leyes de su país es un ejemplo de este respeto por la ley y la tradición jurídica que señalaba PARSONS.

Este juramento profesional lleva implícito - el respeto a la ley. Así en Francia, como en térmi--nos similares en los demás países, los abogados al -comenzar su ejercicio profesional juran ante el Tri--bunal de apelación que "no dirán o publicarán como -defensores o consejeros nada contrario a las leyes, a los reglamentos, a las buenas costumbres, a la se--guridad del Estado, a la paz pública y no apartarse del respeto debido a los tribunales y a las autoridades públicas" (83). Con esto defienden el doble prin--cipio de respeto a la ley, por un lado, y por otro -lado, su carácter subordinado en relación al poder -público y a los tribunales. Si bien no de forma tan directa la misma idea viene recogida, por ejemplo, -en los reglamentos de los abogados de Buenos Aires y Nueva York (84).

Esta subordinación a la ley puesta de mani--fiesto por las normas de ética profesional de la abo--gacía en varios países determina en cierta forma que los abogados estén especialmente vinculados a la misma. Esta vinculación les asimila en momentos de cam--bio acelerado a la misma ley. Es decir, a su contenido. Contenido que un determinado sujeto colectivo --trata de superar en un concreto momento histórico. -En esa superación se plantea la supresión de las ins

tituciones que ponen y aplican las leyes. Y entre -- ellas está la abogacía. Es por esta razón que en determinados momentos revolucionarios se ha intentado prescindir de la profesión de abogado. Se les ha visto tan unidos a los intereses contra los cuales se -- luchaba que en la desaparición de esos intereses se planteaba la supresión de uno de sus instrumentos -- más eficaces y dinámicos.

Las razones de esta identificación del abogado con la ley son de tres tipos según SAWER. "La primera es la preocupación del abogado por la aplica---ción de un conjunto de normas de forma continua; la segunda es su más inmediato y egoísta interés en la conservación de su capital intelectual -el conoci---miento del sistema en el que fue educado-; la tercera es la tendencia de los abogados, y especialmente de los primeros y más capaces de ellos, a estar es---trechamente identificados con los intereses del 'es-tablishment' de la época -políticos y/o hombres de - fortuna-" (85). Este carácter conservador no implica que la totalidad de los abogados sean conservadores jurídica y políticamente. Robespierre, Madison, Lincoln, Lenin, fueron abogados. Pero pese a estas actidendades individuales podemos decir que "ha sido propósito de muchos revolucionarios la abolición de las - profesiones legales, si no del sistema legal, o contener sus pretensiones. Incluso los conservadores revolucionarios ingleses de 1642 contemplaban con suspicacia los 'Inns' de los tribunales (...), los revolucionarios franceses abolieron la Orden de los Abogados, y los bolcheviques abolieron la abogacía en - 1917" (86). Sin embargo, y pese a estos intentos, --

Napoleón restablece la Orden de los Abogados a principios del siglo XIX en Francia. En Rusia en 1918 Lenin restablece la abogacía, normalizándose su situación definitivamente en 1956. Ahora es posible un -- cierto espíritu de independencia profesional, y la -- colaboración y asociación entre ellos.

Sin llegar a esta situación revolucionaria, en Estados Unidos se planteó en dos momentos decisivos de su historia la revisión del estatus detentado por la abogacía. El primero cuando la guerra de independencia, y el segundo de 1836 a 1870. Inmediatamente después de la Revolución americana se produjo una reacción en contra del derecho inglés y de los abogados educados en su tradición jurídica. Si a esto añadimos la tendencia posteriormente acentuada en contra de la existencia de profesiones, y la crisis económica general que sufrió el país, comprenderemos como en los primeros tiempos de los Estados Unidos las profesiones legales fueron toleradas con ciertas reservas. La existencia de escasas comunicaciones y comercio, determinaron también la falta de un derecho nacional común a todo el país. Esto se tradujo en -- falta de cohesión profesional, y subsiguientemente -- en crisis de las mismas.

Esta situación se mantuvo con ciertas intermitencias hasta 1840 y sucesivos. En esta época numerosos estados de la Unión suprimieron todos los requisitos formales para el ejercicio de la profesión de abogado. Así en Nueva Hampshire cualquier ciudadana no de 21 años podía ejercer la abogacía; en Maine -- cualquier ciudadano; en Wisconsin los residentes; en

Indiana los votantes de cualquier edad o profesión, y así sucesivamente. El espíritu de la época se refleja en una intervención realizada en las discusiones de la constitución de Michigan en 1850. En ella se dice que "esta profesión (la abogacía) es la única clase que tiene el privilegio de dictar sus propias normas -diciendo quien puede y quien no ejercer la abogacía. La práctica de la medicina, que es tan importante como ésta, no está sujeta a restricciones; el sacerdocio tampoco es tan restrictivo. Cualquier hombre puede ejercer la medicina o predicar el evangelio y cobrar sus servicios. (...) Yo quiero que -- los abogados se rijan por los mismos principios que los curas y los médicos" (87). En el fondo de la intervención se está planteando la total apertura de la profesión. Cada uno es libre de defenderse a sí mismo y a los demás. Sin embargo el proceso de racionalización económica americano dará al traste con estas ideas democráticas. En 1870 con la constitución de la Asociación de Abogados de Nueva York se inicia el movimiento que será sucesiva y generalmente seguido en todos los países de la unión americana, y que lleva a la constitución en 1878 de la Asociación americana de abogados.

El problema de los privilegios de las profesiones, se resuelve en cierta forma con la institucionalización de las mismas con el "menor número posible de atributos" (SAWER), pero que garanticen suficientemente una "disciplina, unos niveles éticos, y un adecuado sentido de la responsabilidad hacia -- sus funciones sociales" (88).

2.4. LA PARTICIPACION DE LA ABOGACIA EN EL -
FUNCIONAMIENTO DE LOS MECANISMOS POLITI-
COS DE LAS SOCIEDADES DEMOCRATICAS OCCI-
DENTALES.

"Quien estudia las profesiones de los miem--
bros de la Convención Francesa, encuentra en ellas -
-pese a que había sido elegidos con un derecho elec-
toral igual- a un solo proletario, a muy pocos empre-
sarios burgueses y, en cambio, a cantidad considera-
ble de juristas de todas clases, sin los cuales el -
espíritu específico que animaba a dichos intelectua-
les radicales y sus proyectos no se podría concebir.
Desde entonces, el abogado moderno y la democracia -
moderna son sencillamente inseparables" (89). "Desde
hace ya mucho tiempo se reconoce que los juristas --
tienen una importante representación en los cargos -
designados por sufragio" (90). Según MATHEWS, aunque
los abogados no constituyeron nunca "más del 0,1 por
ciento de la fuerza de trabajo de Estados Unidos, de
sus filas salieron:

el 68 por ciento de todos los presidentes de Esta-
dos Unidos.

el 70 por ciento de los presidentes, vicepresiden-
tes y miembros de gabinete, 1870-1934.

el 57 por ciento de los senadores de Estados Uni--
dos, 1949-1951.

el 56 por ciento de los representantes en la Cáma-
ra, 1949-1951.

el 28 por ciento de los legisladores de los esta--
dos de la unión, 1925-1935." (91). (92).

Es evidente que estas coincidencias en cuanto a la participación de los abogados en la política deben tener un significado distinto del puramente casual. Nos referimos aquí a la participación política en las democracias occidentales. De momento no tenemos datos para dilucidar esta cuestión en los regímenes autoritarios. Por tanto estas precisiones son válidas en la medida que se acepten referidas a ese contexto occidental. Más adelante analizaremos el caso español (Parte II, Capítulo).

La función principal de la abogacía vimos -- que era su actuación ante los tribunales. Actuación que se presume dentro de unos cauces de objetividad y neutralidad completamente distintos de los que cabe presumir en la actividad política. Esta exige la adopción de una postura personal concreta ante los problemas que tiene planteados una sociedad. Esta -- postura y criterio propio lleva a la concepción de -- unas soluciones a esa problemática social. En la medida que estas soluciones que se conciben teóricamente, quieren ser llevadas a la realidad, surge la acción política. Es en este campo político donde justamente se realiza una de las funciones sociales más importantes de la abogacía. Ya no se trata solo de aconsejar o servir a los sujetos de la vida económica. Más bien, y en esta etapa, se pasa a tomar la dirección de los asuntos públicos. Otra cuestión es la de los valores asumidos en esta postura política. Pero lo que aquí interesa especialmente es el hecho de su participación, y el por qué de ella. Para resolver el problema de su teleología deberemos resolver

previamente el problema de su posición en la estructura social, y su posición en la estructura de clases. Problemas estos que desbordan el limitado intento que aquí estamos realizando.

Hay en este problema dos órdenes diferentes. Uno el de la praxis política de la abogacía. Otro el de la actitud política de la abogacía. Normalmente estarán relacionadas ambas, pero caben ciertas matizaciones importantes. Matizaciones que darán un carácter diferencial a uno u otro problema. Cabe que en un contexto conservador, se den posturas más progresistas. "No obstante la predisposición ideológica general de la profesión legal, ha habido abogados radicales eminentemente dotados, conforme a cualquier otro criterio, con excepción de este último, (el conservador) para desempeñar cargos judiciales. Pero -- muy rara vez han disfrutado del favor del poder designador; y tampoco lo han conseguido los jueces de los tribunales inferiores que han dado pábulo a la opinión de estar inflamados de celo vigorosamente reformador. Jueces notablemente liberales han honrado a veces el sistema judicial de sus países, por ejemplo, el de los Estados Unidos. Pero han constituido siempre una diminuta minoría" (93). Es más, "muchos no conformistas se dedican a la abogacía, porque les permite ser independientes, estar por lo menos psicológicamente cerca de los centros de influencia política y de otras especies, pertenecer, a pesar de todo, a las clases medias" (94). Con esto, y conectando con el apartado anterior, queremos subrayar al carácter más conservador de la abogacía. Conservadurismo.

mo político que no impide que en ocasiones se manifieste como progresismo, y que incluso, por su especial vinculación a los centros de poder, supone la integración de elementos no conservadores a la misma.

Por último, y para terminar este apartado, vamos a tratar de esclarecer algunas de las razones que originan esta función política de la abogacía. "El carácter de las exigencias actuales de la actuación política lleva antes bien aparejado el que, en todos los Parlamentos y partidos democratizados, una determinada profesión juegue un papel particularmente importante en el reclutamiento de los parlamentarios: los abogados. Aparte del conocimiento del derecho como tal y al lado del adiestramiento, mucho más importante, en la lucha que presenta esa profesión en contraste con los cargos de los juristas empleados, contribuye también decisivamente a ello un elemento puramente material, o sea la posesión de un despacho propio, tal como lo necesita hoy imprescindiblemente el político profesional. Y en tanto que todo otro empresario es específicamente "insustituible" en el trabajo de su empresa y que, habida cuenta de las exigencias crecientes del trabajo político regular, tendría que abandonar su profesión para convertirse en político profesional, para el abogado, en cambio, el pasar de su profesión a la actividad política profesional es relativamente fácil" (95). Conocimientos técnicos, disfrute de un aparato propio -- (despacho) y sustituibilidad en su trabajo. Estos tres elementos son, en su combinación, importantes para posibilitar el rol socio-político del abogado.

De estos tres elementos hay uno que ofrece una mayor relevancia sobre los otros dos. Se trata de la sustituibilidad profesional. Es obvio que si la naturaleza del trabajo profesional (con elevado número de horas de trabajo al día) impide el disfrute de tiempo libre, o más aún, impide dedicarse a la política si no se abandona previamente la profesión, las profesiones que puedan hacer compatible estos dos roles - podrán actuar más directamente en política. Es decir que si la aportación a la producción es incompatible con la acción política profesionalizada será muy difícil encontrar profesionales de esa actividad en la política. No es tampoco casual que el médico intervenga menos en política que el abogado. El primero - debe una atención continua e ininterrumpida a sus enfermos. El segundo puede tener ayudantes entrenados por él en su despacho que le hagan con similar calidad un trabajo que luego él supervisa y refrenda. Esta distracción no es posible en la medicina. Además la preparación más general y pública del abogado también facilita esto. No olvidemos que el abogado es - experto en las normas de tipo jurídico que regulan la sociedad. Y en el contexto de la sociedad democrática donde el derecho legal priva sobre el consuetudinario, los cambios sociales se articulan muchas veces a través de contenidos normativos. Sobre todo lo relativo a tráfico comercial y económico. Por tanto el abogado será en las sociedades capitalistas occidentales uno de los sujetos políticos más importantes (96).

La sustitución que señala WEBER lo es en un sentido económico. Esto significa que "sus ingresos

no han de depender del hecho de que haya de poner --
constantemente todo su trabajo y su atención persona
les, o en todo caso de modo muy preponderante, al --
servicio de sus ingresos. En este sentido el más sus-
tituible es (sin duda) el rentista, o sea aquél cu--
yos ingresos son totalmente independientes de su tra-
bajo" (97). A modo de ejemplo, y refiriéndonos a la
sociedad americana, no es fotuita la dedicación a la
política por parte de los miembros de las familias -
Kennedy y Rockefeller, (a modo de ejemplo). El patri-
monio económico de ambas permite no solo la educa---
ción de sus miembros para la política, sino también
sufragar los gastos que un lanzamiento de este tipo
supone. En estos casos evidenciamos la participación
de la élite económica en la élite política, y la par-
ticipación de la primera en la gestión y determina--
ción de la política colectiva.

CAPITULO III

INSTITUCIONES PROFESIONALES PARA LA

DEFENSA Y FUNCIONAMIENTO DE LA

PROFESION DE ABOGADO

3.1. APRENDIZAJE JURIDICO Y REQUISITOS PARA EJERCER COMO ABOGADO.

Vimos en el Capítulo I que toda profesión -- exige para su desarrollo y funcionamiento la existencia de un proceso de aprendizaje de los conocimien--tos técnicos de los que es operadora. Esto significa que no se accede a ninguna profesión si no es a través de un largo proceso de preparación teórica en algún centro superior.

Para el caso de los abogados han existido -- tradicionalmente dos "posibilidades bastante diferentes. O bien enseñanza empírica del derecho por prác--ticos, exclusiva o preponderantemente en la práctica misma, es decir, experimentalmente a modo de oficio; o bien enseñanza teórica en ciertas escuelas jurídi--cas, bajo la forma de una elaboración racional y sistemática, esto es, "científicamente", en el sentido puramente técnico de la palabra. Un tipo bastante puro de la primera clase de enseñanza estaba constituído por la educación jurídica gremial de los abogados en Inglaterra" (98).

"El ejercicio puramente empírico de la prác--tica jurídica y de la enseñanza del derecho infiere siempre de lo particular a lo particular, no de lo -- particular a principios generales, para luego dedu--cir de ellos la solución del caso concreto" (99). -- Sin embargo el tipo de enseñanza que hoy prima en -- las sociedades occidentales es el teórico. Es lo que

WEBER denomina "enseñanza universitaria del derecho". "Allí donde solo se permite la práctica del derecho a quien ha recibido esa educación, las universidades tienen el monopolio de la enseñanza jurídica" (100). Esta enseñanza teórica se ve en algunos casos completada con una enseñanza de tipo práctico. Esta última, cuando se formaliza, es previa al ejercicio profesional de pleno derecho.

Un caso suficientemente representativo de esta última situación (combinación del aprendizaje teórico y práctico) lo constituyen los ejemplos, entre otros, francés e italiano. En relación a FRANCIA, el artículo 11 de la ley de 31 de Diciembre de 1971, -- que regula lo que denomina "nueva profesión de abogado" (101), establece que para ejercer la profesión - de abogado serán necesarias las "condiciones de: 1º, nacionalidad francesa, con la excepción de lo estipulado en convenios internacionales; 2º, ser titular - de la licenciatura o del doctorado en derecho; 3º, - ser titular, con la excepción de las derogaciones reglamentarias, del certificado de aptitud para la profesión de abogado; 4º, (...)" (102). Este certificado (C.A.P.A.) que aquí se menciona supone la realización de un período de prácticas de 3 años como mínimo (art. 39 del Decreto de 9 de Junio de 1972) en -- uno de los Centros de formación profesional que prevé la ley (art. 14 Ley 31 de Diciembre de 1971). El contenido del período de prácticas allí exigido supone "1º, participar en los trabajos organizados por - el centro que supongan un aprendizaje de las reglas y costumbres de la profesión, así como de la práctica de la misma; 2º, asistencia a las audiencias; 3º,

un trabajo efectivo que puede realizarse: como colaborador o asociado de un abogado persona física o moral; en el despacho de un abogado ante el Consejo de Estado y el Tribunal de Apelación; (...)» (103). Es decir, que vemos como se prevé un período de formación teórico en la Universidad (5 años para la licenciatura) y un período práctico, una vez terminado el teórico, de un mínimo de tres años. De esta forma se garantiza la preparación de los profesionales jóvenes, pero se establecen unos obstáculos de tipo temporal y técnico que tenderán probablemente a disminuir la oferta de jóvenes licenciados para el ejercicio profesional, y también en consecuencia a beneficiar a los que ya ejerzan la profesión al ponerse en vigor estas normas.

Pese a estas últimas consideraciones nuestras, hemos de subrayar como de esta forma se realiza la síntesis teórico-empírica que el sistema tradicional de enseñanza teórica en la Universidad no lograba realizar. Esto lo ampliaremos al tratar de la problemática del abogado joven.

3.2. EL COLEGIO DE ABOGADOS. LA COLEGIACION COMO REQUISITO PARA EL EJERCICIO PROFE- SIONAL.

El Colegio profesional es el órgano colectivo de la profesión. En él se articulan los miembros de la misma para la defensa de sus intereses, y para la realización de aquellos aspectos que se consideran necesarios (prestaciones médicas, pensiones de viudedad, vejez, etc.). La pervivencia de esta institución corporativa en el contexto de las sociedades industriales solo se explica por las raíces gremiales que las corporaciones profesionales tienen. (104)

La importancia de los Colegios viene del doble hecho del control que ejercen para entrar en el ejercicio profesional, y de su carácter defensivo -- frente a terceros.

Entenderemos en cierta forma por Asociación profesional (Colegio), aquel grupo "de personas que practican la profesión de abogado coligados para promover la administración de justicia conforme a la ley, y fomentar y sostener los objetivos y espíritu de la profesión" (105). El funcionalismo de POUND le lleva, como ya vimos, a destacar aquellos elementos par él más éticos del ejercicio profesional. En realidad no interesa tanto dar una definición como analizar el papel que el Colegio, como órgano de los -- profesionales, realiza.

Los fines del Colegio serán: "1º, fomentar la ciencia de la jurisprudencia; 2º, promover la administración de justicia en la jurisdicción en la -- que la asociación exista; 3º, defender el honor de la abogacía, y 4º, establecer cordiales relaciones -- entre los miembros de la asociación" (106).

En esta línea, HORACIO VINAS dice que, "los fines de los Colegios son los siguientes: 1º, defensa de la profesión (...). Continuamente se debe vigilar para conservar, reafirmar, y mejorar las condiciones de ejercicio profesional; 2º, defensa de la -- dignidad profesional. (...) solidaridad que se pone en juego en todos los momentos, pero en especial --- cuando se pretende consumir un ultraje o injusticia contra cualquier abogado; 3ª, la jurisdicción disciplinaria. El origen y fundamento de las facultades -- disciplinarias de las asociaciones, están determinados por la necesidad de lograr el fin colectivo propuesto. (...) Estas sanciones, que impedirán todo ex -- travío del espíritu asociativo o cualquier clase de inconducta ética es necesario que estén dotadas de -- eficacia; 4º, asegurar bases económicas dignas para la profesión y la previsión social. La defensa de ho -- norarios justos y equitativos, (...); 5º, velar por el prestigio e independencia del poder judicial, cen -- surar sus defectos, e intervenir en la designación y promoción de magistrados; 6º, velar por un orden ju -- rídico-social justo, procurando las reformas y per -- feccionamiento del Derecho positivo" (107). Hay por tanto tres grandes funciones. Unas en relación al -- propio grupo (disciplina, mantener relaciones cordia

les entre sí, otras en relación a otros grupos o personas (defensa de la profesión, de los honorarios, de la independencia), y por último, otras en relación al sistema social en el que están integrados -- (desarrollo de la jurisprudencia, defensa de un orden jurídico-social justo, promover la administración de justicia). Este último grupo es el que ofrece más dificultad para su análisis, fundamentalmente por su carácter más valorativo. En cada uno de los tres campos podremos encontrar decisiones colegiales. Así la expulsión de un miembro, validación judicial de unos honorarios, e intervención en el proceso de reforma legislativa. Estos serían ejemplos concretos de participación funcional de los Colegios.

Sin embargo, si bien estos son los fines más o menos comunes a los Colegios de Abogados, hay que añadir que los órganos a través de los cuales éstos pueden articularse, cambiarán o no de unos países a otros. En los países sometidos a la influencia francesa normalmente esta organización se articula a través del Colegio. Existe un Decano, un Consejo, y --- unas Asambleas Generales. Cada uno de los cargos se elige por voto democrático directo con la participación de los Colegiados. Al Decano le suele corresponder la representación del Colegio, teniendo una importancia decisiva el Consejo profesional también -- elegido democráticamente. En él se sitúan las funciones colegiales más importantes. Manifestación de esta tendencia democrática es que en la reciente ley francesa de 31 de Diciembre de 1971 se dice que corresponde al 'Consejo de la Orden', "modificar las -

disposiciones del reglamento interior", "ejercer la disciplina", "mantener los principios de rectitud y desinterés", "vigilar que los abogados sean exactos en sus intervenciones en los tribunales", y más en general "tratar de todas las cuestiones que afecten al ejercicio de la profesión, la defensa de los derechos de los abogados, y la estricta observación de sus deberes" (108). Con esto se pretende dar un peso específico decisivo a la propia autoconciencia profesional del grupo.

Hay un último punto que ofrece especial interés y es el de la realidad de esa defensa de los intereses de los Colegiados. El intento legal francés, las normas que regulan los despachos colectivos en el Colegio de Barcelona, pueden ser ejemplos de este espíritu innovador ante una crisis profesional, y ante un cambio,

Anteriormente hemos mencionado el problema de la burocratización de los profesionales. Los Colegios han contemplado tradicionalmente la figura del profesional aislado, trabajando por su cuenta y riesgo, y han marginado los dos nuevos fenómenos que se han producido. Por un lado la asociación profesional (despachos colectivos, empresas legales), y por otro lado la integración a burocracias públicas y privadas. Es obvio que al cambiar las circunstancias, las normas han quedado desfasadas. El problema que aquí se plantea es el de hasta qué punto los Colegios profesionales defienden los intereses de esos asociados en estructuras burocráticas.

"En el caso del derecho y de la arquitectura, existe una tendencia reciente al abandono del sistema del profesional independiente y a su sustitución por el de una firma semicomercial suficiente para desarrollar una clientela estable y continua" (109). - "Una gran proporción de los profesionales son asalariados de organizaciones burocráticas" (110). En estos párrafos se pone en evidencia este doble fenómeno burocratizador. Sin embargo la asociación entre profesionales exclusivamente presenta menos problemas que su salarización. La razón es que en último término el control directo siguen ejerciéndolo profesionales y sobre profesionales. Y siempre con autonomía en relación a sus fuentes de ingresos.

La burocratización significa que los "titulares de funciones burocráticas dependen de fuerzas externas a ellos: 1º, su autoridad es prestada, esto es, se trata de una autoridad delegada (...); 2º, -- los intereses que constituyen el contenido material de la autoridad burocrática le están dados" (111). - Con esto los profesionales adscritos a estas organizaciones pierden su autonomía. No controlan su trabajo, ni los clientes para los que trabajan, ni tampoco sus honorarios. Además están vinculados por lazos de disciplina con sus empleadores.

El problema es grave para los profesionales. La defensa de sus intereses que se hacía de forma impersonal e indirecta contra terceros normalmente no organizados ni con grandes posibilidades financieras, se tiene que hacer contra terceros perfectamente organizados y dotados, como en el caso de la Adminis--

tración pública, de un gran poder.

Hay otro elemento que cambia de naturaleza. El profesional libre tradicional era su propio empresario. Era un empresario individual, que si bien su móvil directo no era obtener un beneficio determinado, en realidad obtenía un resultado económico de la explotación de su capital intelectual. En este sentido los profesionales burocratizados pasan de ser empresarios libres a ser asalariados. Es decir, alteran completamente su relación con las fuerzas productivas.

La alternativa que se plantea a los Colegios profesionales, y con la cual luchan al exigir en --- ciertos casos que el contenido de los contratos de --- esos profesionales deba ser autorizado en cada caso por el respectivo Colegio, es la división. Por una --- parte los profesionales asalariados, que al no ser --- suficientemente defendidos por sus Colegios pasarán a constituir algún tipo de asociación defensiva de --- naturaleza sustitutiva de la anterior. Por otro lado los herederos del viejo profesionalismo que seguirán utilizando los Colegios profesionales. Eso sí, terriblemente debilitados por su falta de cohesión, y por la competencia de los profesionales asalariados.

En el supuesto de los profesionales asalariados éstos podrán asociarse por tipo de actividad como hasta ahora, o tomando conciencia de su nueva situación dependiente asociarse a aquéllos que como ellos están en esa situación dependiente, prescindiendo de

la naturaleza de su trabajo. En este último caso sin
dicándose.

Hemos querido plantear aquí algunas cuestiones de la problemática que tienen planteadas los Colegios. Solo en la medida que la resuelvan satisfactoriamente conservarán parte del poder que hoy tienen. En caso contrario pensamos estén dándose los -- primeros pasos para su posible desaparición.

3.3. ETICA PROFESIONAL DE LA ABOGACIA.

La función pública que la abogacía realiza - en su actuación ante la Administración de justicia, así como el carácter privilegiado de esta profesión en relación a otras, serán dos razones que determinarán la existencia de una normativa ética particular a este grupo profesional. Como tales aspectos éticos son considerados por los abogados la existencia de - secreto profesional, los honorarios, la prestación - gratuita de servicios en los casos de oficio, las incompatibilidades, etc. Si partimos del carácter monopolístico de la profesión, éste parece suavizarse en cuanto que aparentemente esta normativa ética determina que para el abogado lo primero sea el interés - de la colectividad, luego el de su cliente y en último lugar el suyo. Nos encontramos, de aceptar este - modelo, con una profesión privilegiada por su desinterés.

Esta visión desinteresada, sacral casi, de - la abogacía es la que ha llevado a decir que "no --- existe, sin duda, una profesión en la que más que en el foro un hombre tenga ocasión de hacerse útil a -- sus semejante. No existe otra en la que sea llamado a conocer y aliviar tantas miserias y tantos infortu nios dignos de interés. No hay otra, en fin, en la - que egoistamente, y si no busca sino una ocupación - agradable e inteligente, esté a su alcance el hacer de sus facultades el empleo más digno en condiciones

más variadas e interesantes" (112). "No hay existencia más fatigosa, ni que acapare en mayor grado el cerebro y el tiempo del que a ella se consagra que la del abogado" (113).

La hipótesis del desinterés de las profesiones, y por tanto de la abogacía, ha sido defendida reiteradamente por la escuela funcionalista. La existencia de estos mecanismos profesionales podrían, en una primera aproximación, servir de prueba de este desinterés profesional. Por tanto la hipótesis a verificar es la del desinterés de los profesionales. En nuestra opinión solo de un análisis de cada uno de estos mecanismos podremos derivar conclusiones válidas sobre la cuestión de fondo: el desinterés y altruismo. En el primer capítulo tratamos esta cuestión. El enfoque fue distinto. Allí nos referimos a los profesionales en general. Aquí tratamos de un caso particular: la abogacía. Allí fue un análisis teórico del concepto. Aquí estudiamos el funcionamiento de una profesión para ver si de él puede inferirse ese atributo.

Por tanto, y en esta línea, analizaremos estos mecanismos integrantes de la ética profesional, para inducir de ellos, la conclusión sobre la cuestión debatida.

En la ética profesional vamos a distinguir dos niveles. El primero sería el de las relaciones con los clientes, el segundo el de las relaciones con los compañeros y con el Colegio. Las infraccio-

nes que se cometan al código ético se referirán a -- cualquiera de estos dos aspectos, o incluso a los -- dos. Cabría añadir un tercero en relación con la administración de justicia.

Se señalan como "formas más frecuentes de in conducta profesional (...): 1, negligencia en la --- atención de los asuntos; demora injustificada en el trámite de los juicios; 2, ineficiencia en las ta--- reas de patrocinio; falta de estilo en los escritos; 3, demora u omisión en rendir cuentas al cliente; 4, incumplimiento de los deberes de probidad y buena fe; expresiones ofensivas al colega en la secuela del -- juicio; 5, inobservancia de los deberes de cortesía entre colegas en el pleito; 6, promoción de juicios innecesarios; no esforzarse en lograr la concilia--- ción de las partes en pugna; exagerar los montos de las demandas; realizar trámites inútiles; 7, desviar las cuestiones civiles a la jurisdicción penal, con propósito coactivo; 8, asociación con personas legas sin la debida delimitación de funciones y sin asig--- nar al letrado la categoría que le depara su condi--- ción de profesional universitario; publicidad de este tipo de asociaciones; 9, no guardar en todos los actos de la vida privada y pública, el decoro exigido por la jerarquía profesional" (114). Además de -- cumplir con diligencia las obligaciones de la profesión, al abogado se le exige respeto al cliente, y superioridad en relación a él. También se le exige respeto por sus compañeros y por la administración de justicia (no promover juicios innecesarios, no -- promover dolosamente causas penales, no realizar trá

mites inútiles, etc.).

Hay un aspecto que aquí se apunta que es especialmente grave. En el trato con el cliente, y teniendo en cuenta que siempre hay por medio trato con otros compañeros, y a veces con la administración de justicia, priman a veces sobre el primero las relaciones con estos últimos. Subrayemos que esto no significa que al cliente se le veje. Es más, sin cliente no hay, por supuesto, profesión. Lo que esto significa es que en estos casos, el abogado es más considerado con sus compañeros y con los jueces que con su cliente. Esto entendido en términos generales. -- Nos referimos sobre todo al caso de una clientela numerosa y de escasa cuantía cada uno de ellos. En el supuesto que sea un único cliente para todo el despacho la hipótesis sería la de control de este cliente en relación al despacho. La independencia es fruto del equilibrio en la clientela. Si el equilibrio desaparece el mismo fundamento de esa independencia se cuarteaa.

La razón de este trato más favorable para -- los compañeros, y para los jueces, se debe a que éstos son sujetos permanentemente presentes en su vida profesional. Bien es cierto que el cliente en abstracto siempre existe, pero también es cierto que éste no es siempre el mismo, que cambia. Un análisis de la jurisprudencia disciplinar francesa (similar al argentino antes destacado), pone de relieve que -- "las sanciones se refieren más a la honorabilidad -- del abogado y a sus relaciones respetuosas con sus --

compañeros, y con los magistrados, que al desinterés e independencia en la vida cotidiana del abogado. -- (...) comprometerse en las maniobras fraudulentas -- del cliente, hacer afirmaciones inexactas en el tribunal. La honorabilidad del Colegio se prefiere a la intimidad con el cliente: el abogado debe ser digno y respetable; las costumbres le impiden desplazarse para ir al domicilio del cliente, o aconsejar en un lugar público"(115). Toda esta normativa aparece recogida en el capítulo VII (reglas profesionales) del decreto de 9 de Junio de 1972. Se intenta defender -- la ética de la superioridad de uno en relación al -- otro. Mitificar en cierto sentido la función, para -- con ello darle un mayor prestigio social. En térmi-- nos objetivos, pensamos que la función no verá alterada su naturaleza por airear sus tareas. Esa visión sacral exige en cierta forma su lugar de sacrificio, y ese no es otro que el despacho. Despacho al que el cliente accede en busca de una ayuda, que por su carácter técnico, a veces no entiende en absoluto.

La identificación entre abogacía y sistema judicial, ha sido puesta de relieve por ABRAHAM S. BLUMBERG al estudiar el ejercicio de la abogacía en los tribunales penales norteamericanos. "Las personas acusadas llegan y pasan por el esquema dado por el sistema del tribunal, pero la estructura misma y sus ocupantes ocupacionales permanecen para seguir -- en sus respectivas carreras. (...) es necesario (pe-- se a las tensiones que el caso presente) conservar a cualquier precio la probabilidad de relaciones e interacción futura continuada. (...) el cliente es so-

lo una figura secundaria en el sistema del tribunal (...) se convierte en un simple medio para la realización de otros fines propios de los ocupantes de -- los cargos de la organización" (116). El abogado, sobre todo cuando actúa en los tribunales, sabe que su éxito o fracaso depende de la decisión judicial. Es él el que está en una posición de subordinación. La decisión judicial le vincula a él y a su cliente, -- mientras que no ocurre lo mismo a la inversa. Esto -- determina un deseo de colaboración. La administración de justicia no puede funcionar sin abogados. Son una parte básica de la misma. Por tanto de la coincidencia entre ambos elementos se produce un mejor funcionamiento de ese aparato. Como dice RAGUIN, "la justicia debe estar bien administrada, según el espíritu del derecho, y ella lo es porque el abogado y el --- juez comparten los mismos valores, el mismo moralismo, y el mismo lenguaje" (117). Esto, una vez más, -- en términos globales. Hay otro condicionamiento, que puede darse en esta relación abogado-juez. Nos referimos al supuesto del abogado famoso que actúa ante jueces principiantes. Su reconocida valía, y sus éxitos, pueden en cierta forma producir disfunciones -- ajenas a la voluntad del juez.

En conclusión, el primar a los compañeros -- por encima del cliente, las vinculaciones reales y -- valorativas con los tribunales, ocasionan una cierta subordinación de lo que en un principio debe ser el máximo valor. El interés del cliente. Este ciertamente es defendido, pero en ciertas ocasiones queda en desventaja o inatendido en sus expectativas. Quiere esto significar que el trato que se le da (incluso -

en el supuesto que él no sea consciente, o no lo ---
aprecie) es disfuncional en relación al modelo teórico
co que la ética profesional del grupo profesional --
abogados determina.

Esta primacía del interés público sobre el --
privado, sufre en estas consideraciones una primera
limitación. Avancemos en el estudio de la ética pro-
fesional para pronunciarnos sobre la hipótesis antes
señalada: el desinterés profesional, o mejor su ca--
rácter objetivamente superior en relación a otros --
grupos y personas.

3.4. LAS RELACIONES ABOGADO-CLIENTE. EL CONTROL SOCIAL QUE ESTA SUPONE.

Como dice PRANDSTRALLER, "la relación con el cliente es fundamental en la profesión legal: más -- exactamente es vital, porque en torno a él se constituye la autonomía, sobre él se basa la subsistencia económica del abogado. (...) el abogado no puede, si no es a costa de grandes sacrificios, pasar a otra actividad; no tiene abierta, en general, ni la magistratura ni la carrera administrativa, ni otra carrera intelectual de tipo asalariado" (118). Es decir, sin el cliente no podría existir la profesión. En -- términos económicos esto significa que la empresa individual que es el profesional libre no tendría facturación anual alguna, de forma que, teóricamente, -- no podría atender siquiera a los gastos de su explotación. O como señala GONZALEZ SEARA, el profesional es teóricamente libre "para aceptar o no la prestación de servicios solicitada por el cliente; pero es indudable que esa actitud de negativa no se puede prolongar de un modo indefinido, por razones económicas que constituyen el primer condicionamiento de -- esa independencia" (119). Es, por tanto, la supervivencia económica del profesional la que está en juego en la existencia del cliente. "Muchos clientes -- significa trabajo, fortuna, éxito; pocos clientes -- quiere decir fracaso" (120).

Sin embargo no es la justificación de la ---

existencia e importancia del cliente lo que nos interesa aquí, sino el análisis del contenido y significado de esa relación. Talcott Parsons ha hecho en su estudio de la profesión legal, una serie de precisiones sobre su estructura interna a las que vamos a referirnos inmediatamente. Con ellas nos acercaremos -- progresivamente a la cuestión central del control -- que el cliente ejerce sobre el abogado y viceversa.

Para PARSONS, "la tarea de un abogado privado consiste en asesorar a su cliente en relación con una situación concreta, por lo cual su comprensión -- de las situaciones en las que se ven implicados los clientes del tipo con el que mantiene trato es tan -- importante como su conocimiento del derecho. Además su función no se reduce a la comprensión de estas situaciones y a la relación de éstas con la ley, sino que implica su intervención en ellas de variadas maneras" (121). "El segundo contexto fundamental que -- deseo analizar brevemente se refiere al hecho de que el abogado representa a su cliente en situaciones -- que con mucha frecuencia implican un conflicto de intereses con el contrincante del cliente, situación -- que se dramatiza en alto grado, por supuesto, cuando el caso es llevado ante los tribunales" (122). Otro "aspecto de la responsabilidad independiente del abogado es la protección de la naturaleza confidencial de la relación que mantiene con el cliente" (123). -- Por tanto la relación con el cliente se articula en base a una "comprensión de su situación", que se encuadra en el contexto normativo vigente ("conocimien



to del derecho") y que a veces se articula en situaciones de conflictividad y tensión emocional. Todo ello presidido por la idea de la "naturaleza confidencial" de la relación abogado-cliente. Este carácter confidencial se plasma en: a) el secreto profesional, y b) el respeto e invulnerabilidad del despacho, ambas como notas integrantes de la práctica y ética profesional.

La tensión que a veces preside la relación del abogado con su cliente puede originar "conductas desviadas" (Parsons). "Una de estas consiste en ceder ante la conveniencia, especialmente tal como se encarna ésta en las tentaciones financieras y las presiones provenientes de los clientes (...) Un segundo tipo de desviación consiste en un exagerado "formalismo" legal, la tendencia a insistir en lo que se supone que es la "letra" de la ley sin la debida atención por un equilibrio "razonable" de las diversas consideraciones. (...) el tercer tipo de tendencia desviada que predomina en el derecho es la exageración "sentimental" (...) para tomar un ejemplo, el abogado que se identifique con un cliente perjudicado al punto de luchar para obtener una indemnización que un examen más frío revelaría excesiva, es culpable de "sentimentalismo" en este sentido" (124). Es decir, que, según PARSONS, el abogado debe ser objetivo y racional. Racionalidad que le permitirá obtener la solución más satisfactoria posible para la cuestión debatida. Lo que no implica que sea siempre una solución favorable.

El abogado en el ejercicio de su función rea

liza una función de control de las actividades de su cliente. Otro sentido no tiene el que éstos le asesoren sobre el contenido de las normas jurídicas en lo que a la actividad de su cliente se refiere. Se trata de mantener al cliente dentro de los cauces legales, para que éste no tenga problemas en el desarrollo de la misma. Sin embargo el control no es unívoco sino bilateral. El cliente realiza a su vez un -- control de la actividad del abogado. Pero no solo el cliente sino también la Sociedad y sus compañeros. - La Sociedad a través de la normativa que regula la - profesión, y también a través de unas expectativas - sobre su conducta social. El grupo profesional a tra-- véz del establecimiento de una disciplina corporati- va, la existencia de una ética, y también la determi- nación de unas incompatibilidades funcionales. Como señala GOODE, el profesional "se encuentra sujeto a numerosos controles sociales: 1º, por parte de la So- ciedad en la que opera, a través de las leyes; 2º, - por parte del cliente que le escoge o no; 3º, por -- parte de la "Comunidad profesional" (los colegas); y 4º, por parte de los que realizan profesiones no au- torizadas, y a través de la oferta de servicios a -- los clientes que exigen prestaciones no satisfacto-- rias para el profesional" (125).

El modo de control que aquí nos interesa sub- rayar es el ejercido por el cliente. En una situa--- ción en la que el abogado tenga una clientela forma- da por muchos clientes, es evidente que la posibili- dad de control que tiene uno de ellos sobre el profe- sional es pequeña. La situación cambia considerable- mente cuando el profesional trabaja para unos pocos

clientes o para uno nada más. GIOVANNINI manifiesta que "la dependencia económica de una o pocas fuentes de trabajo no puede traducirse más que en dependencia profesional y extraprofesional. En el ejercicio de su profesión, el abogado cesa de estar en posición de igualdad si no de supremacía en relación a sus clientes, terminando por encontrarse en una situación de dependencia similar a la de un asalariado (...) se traduce también en un preciso condicionamiento de su comportamiento político-social (extraprofesional)" (126). En su análisis comparativo de la medicina y la abogacía, DIETRICH RUESCHMEYER abunda en esta idea. Señala, diferenciando los clientes del médico de los del abogado, que "los pacientes -- del médico son, con algunas modificaciones, personas individuales, mientras que los clientes del abogado muy frecuentemente son organizaciones formales. Las organizaciones proveen de trabajo habitual con mayor frecuencia que el cliente individual ordinario o que el paciente, y muy a menudo pueden, si cuentan con sus propios asesores jurídicos, controlar el servicio prestado por el abogado (...) Los clientes con personalidad colectiva (organizaciones) ejercen, en consecuencia, un control social más poderoso sobre el profesional actuante que el que puedan ejercer el cliente individual o los pacientes" (127).

Un ejemplo de este tipo de control, en el caso de un gran cliente, nos lo ofrece GIOVANNINI en su investigación. Por supuesto que se refiere al contexto italiano, y a una materia en la que es posible, más fácilmente que en otras, este tipo de monopolio. Nos referimos al derecho del trabajo, y a la rela---

ción entre abogados y sindicatos de trabajadores controlados por partidos políticos. "En Florencia, la Cámara de Trabajo tenía un abogado que disfrutaba del monopolio de todas las causas sindicales: la "rela---ción laboral" continuó mientras el abogado tuvo actuaciones conformes a la línea del partido comunista, al cual estaba asociado el abogado; sin embargo terminó en cuanto éste adoptó una postura pública de independencia en relación a la línea oficial del partido, colocándose a su izquierda" (128).

Esta influencia de los clientes sobre los abogados puede apreciarse también en el cambio sufrido por la abogacía. La especialización, la asociación entre profesionales, surgen como respuestas a unas necesidades funcionales planteadas por los clientes. No son los clientes los que se adaptan a las necesidades de los abogados, o a los servicios que ofrecen, sino por el contrario, los abogados son los que deben satisfacer las exigencias de los clientes. De lo contrario aparecerán formas sustitutivas de la profesión, que presten los servicios que ésta no es capaz de proporcionar. Así entendemos a MILLS cuando dice que "la especialización y el carácter de una profesión se modifican externamente, al cambiar la función de la profesión con la naturaleza de los intereses de los clientes" (129).

El otro aspecto de esta relación bilateral de control, es el del control del abogado sobre su cliente. "Sociológicamente las profesiones pueden considerarse como lo que llamamos "mecanismos de control so-

cial". (...) la profesión legal (...) impide la des--
viación mediante el asesoramiento de su cliente, con--
servándolo en una posición correcta y también "apaci--
guándolo" algunas veces, y en segundo término si se -
llega a una situación grave aplicar el procedimiento
por el cual se llega a un fallo socialmente sanciona--
do sobre el estatus del cliente, en los casos dramáti--
cos de derecho penal, la determinación de su inocen--
cia o su culpa de un crimen" (130). Es decir, que el
abogado procurará evitar que su cliente se desvie de
la ley. Ahora bien, si lo hace, deberá colaborar con
la Sociedad en la sanción del mismo. Defenderá a éste
en el sentido de que obtenga la pena más reducida po--
sible, pero colabora con su defensa en el 'juego' ju--
dicial de sancionar a su cliente. Es lo que señalába--
mos anteriormente al hablar de la colaboración y coin--
cidencia entre juez y abogado. El abogado vemos que -
es pieza esencial en el equilibrio y estabilidad del
sistema. Primero por su socialización valorativa, y -
segundo por su colaboración al funcionamiento y esta--
bilidad del sistema.

En relación a la operativa de esta relación,
se plantean ciertos problemas en la determinación de
las formas de obtención de los clientes, y en la ins--
titucionalización de la confidencia. Tanto uno como -
el otro han sido ampliamente considerados en los códi--
gos éticos profesionales. Tradicionalmente se insiste
en la existencia del secreto profesional, la ausencia
de publicidad, y la inviolabilidad del estudio profe--
sional. Este secreto profesional, y la inviolabilidad
profesional se defienden no solo ante medidas de poli--
cía administrativa, sino también en los tribunales. -

En cierta forma la existencia de estas dos instituciones, y de su operatividad, son causa del carácter privilegiado de este tipo de profesionales en relación a otros menos positivizados. (131)

Sobre las formas de obtener clientela, CORRA-DI distingue entre formas "lícitas e ilícitas". Entre las primeras considera los "clientes que un abogado se hace trabajando como practicante, o sustituto o colaborador en el estudio de un abogado ya famoso; se supone que sin arrebatárselos. Una segunda categoría igualmente lícita es la proveniente del círculo de -- amigos personales, de los conocidos, de los paisanos. Una tercera categoría (...) comprende los clientes -- que un abogado adquiere al enviárselos otro colega. -- Una cuarta categoría puede ser el fruto de una presentación por parte del abogado (...), tomar parte en -- discusiones públicas, compilar y publicar monografías y textos, escribir en periódicos profesionales, participar en obras sociales" (132). La publicidad solo se admite levemente para este tipo de profesionales, y -- siempre restrictivamente. En la guía telefónica, en -- la puerta de su domicilio y de su despacho, etc. Lo -- que no se admite son folletos de propaganda, carteles en autobuses, metro o en las carreteras, servicios -- gratuitos, etc.

Todas las consideraciones anteriores han servido para poner de relieve la importancia del cliente para el abogado, el doble mecanismo de control existente entre abogado y cliente, y por último la ética profesional que rige la prestación de estos servicios.

Ahora pasamos a analizar el aspecto económico de esta relación. Es decir, lo que al cliente le cuesta, y lo que supone el honorario profesional.

3.5. LA DETERMINACION DEL PRECIO DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES. LA IDEA DE HONORARIO PROFESIONAL COMO INTEGRANTE DE LA ETICA PROFESIONAL.

Es en la idea de honorario profesional donde encontraremos uno de los argumentos más sólidos en -- contra de las idealísticas definiciones del absoluto altruismo de los profesionales. Los servicios profesionales han venido siendo considerados tradicionalmente como algo intrínseco al modo especial de configurarse éstos. Tan es así, que incluso hoy día las -- prestaciones de éstos no están sujetos a tarificación obligatoria, siendo el libre arbitrio de cada profesional el que determina lo que ha de abonarle cada -- cliente. Es más, las tarificaciones mínimas que se establecen es para garantizar a todos los colegiados -- que el mínimo a percibir será ese, y contra el cual -- ningún particular podrá solicitar una revisión del honorario. Es decir, que el único intento de tarificación existente es utilizado y creado como instrumento de defensa de los profesionales como grupo. No para -- la defensa del cliente, sino para la defensa del profesional. Sin embargo, al profesional le queda el recurso si quiere de no cobrar nada por su servicio.

Tradicionalmente, la razón que establece este privilegio es la mayor importancia que las funciones que estos profesionales realizan, tiene para la sociedad moderna. En cierta forma también se recompensa la mayor cualificación de los mismos. Sin embargo el te-

ma que aquí nos ocupa no es el de la determinación de las causas de ese privilegio, sino la constatación del mismo, y el estudio de los mecanismos a través de los cuales opera.

Hay que decir que, pese a todo, el control de los profesionales sobre el precio de sus servicios no es total. Este está en cierta medida sujeto a los efectos de la ley de la oferta y la demanda. Decimos que en cierta medida, pues si bien cuando la oferta es escasa los ingresos de los profesionales suben considerablemente, cuando la demanda disminuye, pero la oferta se mantiene, no disminuye por ello el precio de sus servicios. Indiscutiblemente el grupo se ve afectado, pues la falta de trabajo empeorará la situación de los profesionales peor situados, y dificultará la entrada de los jóvenes. Además se favorecerá, en esa situación de crisis de demanda, la competencia profesional, incluso a veces por medios no lícitos (disminución del precio, publicidad, etc.). Pero el precio de los profesionales bien situados no descenderá del anteriormente establecido. Para ello cuentan con el poder coactivo del Colegio. En último término es una oferta inelástica.

La razón de esta inelasticidad en relación al precio de los servicios profesionales la encontramos en la naturaleza del mismo. Como dice CAPLOW, "el precio del trabajo profesional está sujeto a una ideología especial; los profesionales son, teóricamente, completamente infungibles, el trabajo de cada uno se considera como una expresión individual, imposible de

sustitución directa (...). En las profesiones el valor de una unidad de trabajo carece de medida teórica; se supone que el servicio es único; donde afecta a la vida, la propiedad o el bienestar general se ve el servicio cargado de valores intangibles no traducibles en dinero. La ética profesional, al insistir sobre lo intangible del servicio, rechaza cualquier intento de estandarización de precios; con lo que solo queda como base para el pago lo que el mercado resista, o más exactamente, lo que el cliente pueda pagar. Siempre que exista un sistema de pagos por honorarios éste se basará, por lo menos en parte, en el status económico del cliente. De otro lado, esta misma ética profesional impone la obligación de prestar servicios de la misma calidad cualesquiera que sean los honorarios -- que se reciban y en algunos casos prestar el servicio sin honorarios" (133). El mecanismo es bastante simple y eficaz. Por un lado el profesional presta un servicio que teóricamente es incuantificable, de importancia vital para el cliente (la salud, la defensa en los tribunales, la construcción de su vivienda, etc.), y en él expresa lo más personal e individual de sus conocimientos técnicos. El precio se determina en función no solo del servicio prestado, sino atendiendo a la cualificación del cliente, para en teoría si éste no tiene medios, hacerle el mismo servicio -- gratuitamente, y si los tiene ponerle un precio más o menos proporcionado a su capacidad económica. Hay que añadir que esto último de hacer pagar más al que más tiene no es formulado explícitamente en ningún código ético, al contrario se condena levemente (es decir, -- no hay sanciones formales para ello), pero es de he--

cho práctica normal entre los profesionales. De esta forma tenemos justificados la prestación de servicios profesionales a un alto coste, porque también está -- previsto la prestación continua e imprescriptible de estos servicios a los que no tengan medios. Esto es -- en teoría lo que dice la ética profesional. En la --- práctica, los profesionales prestan sus servicios a -- unos grupos muy concretos. Sobre todo los profesiona- les jurídicos. Como dice RAGUIN, "el honorario del -- abogado se aparta de cualquier tarificación reglamen- taria. Este es uno de los elementos esenciales del ca- rácter liberal de la profesión. Es la ley de la ofer- ta y la demanda la que puede únicamente establecer -- los límites: el abogado está sujeto al juego del mer- cado, suavizado por la ética de confraternidad, y es- to puede preservar, una vez más, su independencia" -- (134).

La legitimidad de este honorario profesional no está para nosotros en afirmaciones de tipo ético -- como las de VINAS. Dice éste que "la abogacía y la -- procuración, trabajos muy dignos y altruistas, deben necesariamente ser retribuídos. Es legítima la aspira- ción de ganar lo suficiente para la satisfacción de -- las necesidades materiales y espirituales, de alcan- zar niveles de vida digna, acordes con la jerarquía -- de tan nobles profesiones" (135). Todas estas afirma- ciones son indeterminadas. Las necesidades materiales y espirituales, niveles de vida digna, etc. son afir- maciones que desprovistas de referencias concretas -- que podamos analizar tienen una validez fáctica discy- tible para nosotros. La legitimidad del mismo está -- más en la aportación que estos profesionales hacen a

la productividad y estabilidad del sistema, que no -- por causas "altruistas y dignas" de su función. El -- profesional está legitimado para recibir un honorario a partir del momento que realiza una función y desempeña un trabajo. Que este honorario esté cualificado en relación a otros, y que además se le haga depositario de una mística especial, es otra cuestión. Lo que nos interesa no es tanto la mística como la razón de esa positividad. El argumento de VINAS es puramente - valorativo, y además intragrupal. Sus raíces son anteriores a ese momento ético en el que él se sitúa.

En esta relación directa con el cliente, se - pueden producir ciertos abusos como los señalados por BLUMBERG. Para él, "la prestación de servicios jurídicos se presta muy bien a esos juegos o abusos de confianza. Por lo general, un plomero podrá demostrar empíricamente que ha prestado un servicio al limpiar la cañería tapada, reparar el grifo o caño que pierde -y en consecuencia merece cobrar su remuneración. (...) En derecho, en cambio, se presenta en este respecto - un problema especial, sea cual fuere el nivel del profesional o su posición en la escala jerárquica de --- prestigio. Buena parte del trabajo jurídico es intangible, sea porque consiste en unas pocas palabras dadas en consejo, en alguna acción preventiva, en un -- llamado telefónico, en alguna negociación de cierto - tipo, en la presentación de un formulario completado debidamente, en una reunión apresurada con otro abogado" (136). A esto habrá que sumar el que muchas veces el cliente no entiende, por falta de conocimientos, - el contenido de las gestiones realizadas por su aboga

do. Estos dos factores, unidos al anterior de control del profesional sobre sus honorarios, determinan en ciertas ocasiones la aparición de abusos y roces en las relaciones económicas del cliente con el abogado. Estas consideraciones anteriores, suponen un equilibrio en cuanto a la clientela, y también una falta de poder en el cliente. Si se trata de un gran cliente (una corporación privada, por ej.) será difícil que existan abusos por parte del abogado. Más bien nos inclinamos a pensar que habrá límites a su libertad de honorarios, debiendo hacer precios "especiales" que tengan en cuenta el volúmen que éste representa en su despacho.

Una pregunta bastante simple, es la relativa a las diferencias entre abogados en cuanto a ingresos. Indudablemente éstas provienen de la categoría de la clientela, y de los contactos que el abogado tenga -- con ellos previa a su constitución como tales clientes. Sin embargo la pericia en el manejo de los conocimientos técnicos será decisiva para primar sobre -- otros abogados. Es lo que PRANDSTRALLER significa al decirnos que lo que "diferencia a un abogado de otro no es la posesión de nociones exclusivas, sino el modo en que estos conceptos son utilizados para tutelar los intereses de la parte" (137). El cuerpo teórico-legislativo es común a todos, si bien cada uno lo utiliza y conoce de forma distinta, según su capacidad y medios.

En los servicios profesionales, un aspecto -- importante es el constituido por la asistencia gra--

tuita a los pobres. Esta gratuidad es la alternativa al costo elevado de los servicios que normalmente -- prestan. La imagen altruista que estos profesionales tienen de sí mismos, es incompatible con una prestación exclusiva de servicios a los grupos económicamente poderosos. Es más, la imagen se refuerza con la existencia de este mecanismo gratuito. Se es altruista no solo por la función que se desempeña, sino también por el modo que se desempeña. Sin embargo, y en nuestra opinión, este mecanismo es puramente -- justificativo de una posición real distinta a la estrictamente altruista. Desarrollemos algo más este punto.

Cuando hablamos de servicios gratuitos profesionales (caridad profesionalmente organizada) nos referimos a un concepto estrictamente enunciado en los códigos éticos (138). Así la regla número 4 de las normas éticas de la provincia de Buenos Aires dice que "dentro de la medida de sus posibilidades y con sujeción a la ley y a las presentes normas, el abogado debe prestar su asesoramiento a toda persona urgida o necesitada que lo solicite, con abstracción de que sea posible o no su retribución. Le está impuesto en especial, como un deber inherente a la esencia de la profesión, defender gratuitamente a los pobres" (139). La ley 5177 incluye "entre las obligaciones del abogado (art. 59, inc. 2), la de patrocinar o representar a los declarados pobres en los casos que la ley determine (...) cada colegio departamental establecerá el consultorio gratuito para pobres y organizará la asistencia jurídica a los mismos, de acuerdo al Reglamento; admitiéndose como ---

practicantes en esas tareas a los estudiantes de Derecho que lo soliciten, en número y condiciones que establezcan los Consejos Directivos (muy plausible, para contribuir a la formación ético-integral del futuro abogado)" (140). También en este sentido la regla primera de la Asociación de abogados de Nueva -- York dice que "al fijar los honorarios, los abogados deben evitar la estimación excesiva de sus consejos y servicios, así como evaluarlos demasiado bajos. La capacidad del cliente para pagar, no puede justifi-- car una cuenta excesiva y la pobreza no puede obli-- gar a pasarle una cuenta menor, y aún no cobrarle na-- da. Los pedidos razonables de colegas, sus viudas y huérfanos sin amplios recursos, deben ser objeto de especial y cariñosa consideración" (141).

Sin embargo, y antes de llegar a conclusión alguna, adentrémonos más en el tema. Refiriéndose a la justicia gratuita y a los pasantes, un abogado -- tan cualificado como ROBERT HENRI subraya que los pa-- santes tienen "a su cargo la tarea, ya bastante pesa-- da, de todos los autos de las actuaciones judiciales, de las comisiones de oficio para lo correccional o -- lo criminal. Tienen también a su cargo las consultas gratuitas, el trabajo para su "maestro" (...) las -- consultas gratuitas se evacuan en el Palacio de Jus-- ticia, en el secretariado de la Orden de los aboga-- dos" (142), añadiendo más adelante que "los abogados salen cansados de estas sesiones de varias horas co-- mo si hubieran sufrido un examen de Derecho, debido a la gimnasia mental y a los esfuerzos de memoria a que se han sometido. Pero lo que deploran sobre todo

es haber, no digamos perdido -puesto que un favor no lo es jamás-, pero sí empleado un tiempo precioso en esta obra filantrópica, cuando ese tiempo les falta siempre para ellos mismos" (143).

El diccionario enciclopédico Espasa define - como Abogado defensor de pobres aquél que los "de--- fiende de oricio, gratuitamente, según un turno entre los abogados colegiados de la demarcación en que el juicio tiene lugar" (144). Ya podemos apuntar algunas conclusiones de lo hasta aquí analizado. Se establece la asesoría gratuita, con ciertos límites y dando la posibilidad a los jóvenes estudiantes y licenciados de participar en la misma (Argentina y --- Francia, respectivamente). En Estados Unidos, país - en el que prima el pragmatismo, no se establecen estos mecanismo si no es la ley la que lo determina, - prohibiéndosele al abogado el considerar las condiciones económicas de su cliente. El caso límite de - esta mentalidad es el ejemplo de Robert Henri. Para él la asesoría gratuita es casi un favor, más que un deber profesional. Favor que hay que valorar y agradecer debidamente por los sacrificios que supone. Se prima a los familiares de los colegas por encima incluso de los mismos pobres (Estados Unidos). Todo este conjunto de principios tiene un carácter distinto al estrictamente altruista. Se favorece a la propia comunidad profesional antes que a los extraños, incluso si éstos están necesitados. Estos extraños son el campo de experiencia y aprendizaje de los futuros profesionales. Son en realidad clientes de segunda - categoría. Los mejores profesionales se reservan para los mejores asuntos. Para éstos tenemos a los jó-

venes, o también como complemento al que la suerte designe. No al más capaz, al especialista de esa materia, no, el que el azar designe. El mejor asunto para un profesional capaz no viene determinado por el tipo delictivo, sino por la recompensa que su tratamiento supone. En este sentido no vemos la diferencia cualitativa entre un tipo de estafa, y otro idéntico cometido por un sujeto económico más cualificado, como no sea la cuantía de la estafa, y sus posibilidades de pagar el honorario. Además esta asesoría lo es prácticamente en el supuesto límite. Es decir, cuando el caso ya está sustanciándose ante los tribunales, y es preceptiva la intervención de la defensa como parte del juicio. La asesoría preventiva apenas si está institucionalizada, y si se practica lo será a niveles individuales. Estas consideraciones sobre la forma de articularse la caridad profesional suponen un límite considerable a su carácter altruista. Es más, se apunta de forma clara la función justificativa que tiene y desempeña. Función -- que ya señalábamos antes, y que estas reflexiones parecen sostener,

En esta línea CAPLOW afirma que "los servicios profesionales resultan imposibles para grandes grupos de población. Cuando la demanda es muy baja, el mantenimiento de un mínimo impide a muchos clientes la utilización de los servicios profesionales, -- al tiempo que reduce muy agudamente las rentas de la profesión; cuando la demanda es alta, la limitación del número de profesionales hace que éstos abandonen las ramas de ejercicio menos remuneradoras. Así, des

pués de 1945, muchas comunidades importantes en los Estados Unidos se hallaron a sí propias sin servicios médicos, y muchos médicos de la ciudad abandonaron del todo las visitas domiciliarias" (145). RUESCHMEYER abunda en esta hipótesis cuando sostiene que los "servicios profesionales son sumamente caros. En consecuencia, aunque casi todas las profesiones sostienen el ideal de servir a todos los sectores de la población, en la clientela de las profesiones liberales, las clases media y superior se encuentran mucho mejor representadas que las clases bajas, a no ser - que recursos fiscales o de beneficencia sirvan para abonar los honorarios profesionales. En comparación con la profesión médica, esta tendencia se ve respaldada en las profesiones jurídicas por tres factores: 1) la incidencia de los problemas definidos como problemas jurídicos suele ser mayor en las clases medias y superior; 2) la elasticidad en la demanda de servicios jurídicos es mayor que con respecto de los servicios médicos; 3) los fondos fiscales o de beneficencia suelen ser distribuidos con mayor generosidad para atender problemas médicos antes que jurídicos" (146). Desde un punto de vista fáctico, señala también RUESCHMEYER citando a HURST que "en 1938, casi tres cuartas partes de todas las familias en los Estados Unidos contaba con ingresos anuales situados entre 500 y 2.500 dólares, con un promedio de 1.300 dólares. Esas familias pagaban, en promedio, 60 dólares al servicio médico y menos de un dólar por servicios jurídicos. Es claro, pues, que los abogados extraen sus honorarios en gran medida de los grupos de ingresos más elevados, que solo abarca al 13% de las familias de los Estados Unidos. La masa de la pobla-

ción prácticamente carece de contacto con el abogado, en una relación de clientela" (147). Esto puede significar que no hay intereses reclamables jurídicamente en la clase baja, o que de haberlos no pueden hacerlo por ser excesivamente costosos los servicios profesionales. Todo parece indicar la segunda alternativa.

Un ejemplo suficientemente esclarecedor, y para nosotros definitivo, es el ofrecido por el sistema judicial francés. En Francia está previsto que el Tesoro adelanta una cantidad para cubrir los gastos de los testigos, expertos, transportes y desplazamientos, etc., si bien al final del juicio recupera esa cantidad o a costa del adversario si es condenado a las costas, o sobre el demandante si pierde el juicio. Hay un tribunal que selecciona de entre los casos que se le someten aquéllos que estén suficientemente fundamentados, excluyendo los demás. Esta exclusión no se hace en base a razones concretas, sino en base a motivos que cada tribunal establece previamente y él mismo. Como subraya RAGUIN, la proporción de "peticiones aceptadas por los despachos de asistencia no ha variado: la mitad solamente es aceptada. En 1935 hubo 66.000 admisiones, en 1947, 42.000 admisiones, y después de 1960, el número de admisiones en primera instancia se ha estabilizado alrededor de 30.000. Podemos considerar que el 6% de los litigantes se benefician de la asistencia jurídica (...)" (148). Con la reforma que se prepara en 1971 la situación parece que va a cambiar. Se establecen unas indemnizaciones con cargo al Estado, que paliarán en parte los gastos que los abogados tienen

defendiendo de oficio (200 francos para los asuntos en primera instancia, 300 en el tribunal de apelación, 400 en los superiores y 500 en la casación). -- Pese al avance que estas medidas suponen, se está -- aún lejos de una justicia gratuita. De la prestación de asesoría jurídica, y de la tenencia de una justicia asequible a todos independientemente de los ingresos que cada uno tuviera.

El hecho de que el justiciable sepa que si pierde deberá devolver el dinero que el juicio haya costado, es un inconveniente que alejará a muchos de la mera solicitud. Incluso si tienen posibilidades, pues solo un estudio técnico-jurídico de cada problema determinará las posibilidades conforme a la ley de cada caso. La participación de los jóvenes abogados, durante el período de práctica, en esta labor -- también es sintomática del carácter residual que para la justicia francesa tiene la asistencia gratuita. Esto es lo que le determina a RAGUIN a decir que "la justicia para los pobres no es la misma que la justicia para los ricos. El régimen de asistencia jurídica lo prueba. Los despachos de asistencia judicial -- son tribunales sin garantías jurídicas, puesto que -- rechazan aquellos procesos que no les parecen serios. Además los abogados no son pagados, y hacen sus primeras prácticas en estos asuntos". "La mayor parte -- de las veces se recibe el dossier al final del procedimiento" (Pleven). "(...) la libertad de honorarios contra toda tarificación, la gratuidad de la justicia, no será más que una excepción. La libertad de honorarios favorece a la oligarquía de abogados más conocidos y permite, al interior de la profesión, ex

plotar a los jóvenes, los semi-asalariados, y dejar a los demás en la miseria (...) En estas condiciones la Justicia para los pobres no es más que Justicia - rebajada' (149).

En estas condiciones, por tanto, la hipóte-- sis que nosotros defendemos, es que la justicia de - esta naturaleza es una justicia residual. Justicia y asesoría profesional. El carácter privilegiado de -- los profesionales jurídicos, se afirma por su altruis-- mo funcional, y se fortalece por medio de estos meca-- nismos de justicia gratuita. En realidad, y para no-- sotros, la asesoría gratuita es una necesidad funcio-- nal del sistema judicial, en la medida que sin estor-- bar a su funcionamiento, permite que los individuos se integren mejor en él, pues institucional y formal-- mente esta asesoría y justicia gratuita está garanti-- zada a todos. Realmente luego los profesionales sir-- ven a una minoría cualificada económicamente, pero - los casos más extremos (los judiciales) tienen ya un contexto "altruista" en el que enmarcarse. Es decir, y a modo de hipótesis general, la abogacía no ejerce realmente una profesión altruista, sino por el con-- trario una profesión al servicio de intereses econó-- micos concretos cuya individualización es empírica-- mente verificable. La asistencia gratuita institucio-- nalizada, es la vía de legitimación grupal y social, de ese aparante y teórico desinterés. Desinterés que se ve adulterado por la positivación mayor del pro-- pio grupo profesional (Colegas, jueces, familiares), y por el elevado costo de sus servicios.

CAPITULO IV

CAUSAS QUE DETERMINAN

EL CAMBIO DE LA ABOGACIA.

EFFECTOS DE LAS MISMAS

4.1. LA ABOGACIA ANTES Y HOY: LINEAS GENERALES.

Es evidente, y así se pone de manifiesto para cualquier observador de la realidad social, que la abogacía ha sufrido cambios importantes en los últimos años. Antes hemos subrayado y señalado con especial énfasis, la pérdida de independencia y la burocratización de la profesión legal, y en general de todas las profesiones tradicionales. Aquí vamos a limitarnos a la abogacía exclusivamente, y a unas cuantas de estas razones.

El siglo XX ha visto nacer para los abogados la especialización, la creación de asociaciones entre abogados, la unificación de profesiones jurídicas, la proliferación de textos legislativos y administrativos, la crisis del aparato judicial, la masificación de las facultades universitarias, etc. Como consecuencia de estos fenómenos jurídico-sociales se ha producido un cambio en la mentalidad y formas de actuación profesionales. El abogado ya no es lo que era. Se ha transformado decisivamente. Antes actuaba fundamentalmente en los tribunales, hoy no solo actúa en los tribunales, sino que propiamente hace sus veces en ciertas materias y áreas. Antes el abogado trabajaba solo, aislado, con la ayuda ocasional de algún principiante; hoy los despachos de abogados asociados son cosa corriente. Antes el abogado solía ser un técnico en todas las materias; hoy se -

ha especializado en una sola rama jurídica, y probablemente en un solo tema. Y así sucesivamente.

Las causas han sido varias, los efectos también. Tan es así que estamos todavía contemplando un cambio que no ha terminado de producirse. El análisis que se hace aquí hoy, es válido solo para este momento. Pronto, y en la medida que estas causas sigan actuando, y se introduzcan otras nuevas, será -- obligado el revisar esta aportación. Queremos significar que estamos presenciando un cambio profesional de efectos y resultados imprevisibles, y que aún no ha terminado de producirse.

Este cambio ha sido constatado por sociólogos y juristas. MILLS nos dice al respecto que "antes del ascendiente de las grandes compañías, la competencia profesional y la elocuencia seleccionaban a los dirigentes de la abogacía del Siglo XIX. Se creaban y mantenían riquezas y reputaciones en las salas de los tribunales, en las que los abogados eran unos funcionarios. El abogado era un agente de la ley, manejaba los intereses generales de la sociedad en la forma fijada y permitida por la ley; sus tareas diarias eran tan variadas como las mismas actividades y experiencias humanas. Como dirigente de la opinión, como hombre cuyas recomendaciones a la comunidad tenían peso, que manejaba las obligaciones y los derechos de las familias en la intimidad, los problemas de la vida, la libertad y la propiedad de todos los que la tenían, el abogado marcaba personalmente la pauta de la ley y aconsejaba a sus clientes contra -

los tropiezos con la ilegalidad" (150). Este cambio no significará que el abogado como profesional haya perdido importancia sino que la incidencia que su actuación ante los tribunales tenía de cara a un éxito profesional, se verá sustituida en cierta forma por la importancia de su actuación en el mundo de la empresa. Como asesor, como dirigente, y como mediador en los conflictos.

Un jurista italiano, CORRADI, se lamentará - en cierta forma de los cambios ocurridos. "Hace setenta, sesenta e incluso cincuenta años, la situación era distinta. (...) Ser abogado significaba formar parte de una cierta élite, y el que se denominaba abogado era clasificado en un puesto bastante alto de la pirámide social. Los abogados, en una proporción bastante mayor que hoy, provenían de familias de abogados, o de licenciados, o de empleados bien situados, o de agricultores adinerados; (...) "Señor abogado", decían la mayor parte de los clientes dirigiéndose a un abogado. El "señor" ha desaparecido casi completamente; se dice simplemente "abogado" (151) La disminución del prestigio de la abogacía será --- otro de los efectos de estos cambios. Pero no solo - de este proceso de cambio, sino de la generalización en un contexto más amplio de los estudios universitarios. Y también por la aparición de nuevas profesiones igualmente necesarias, útiles e innovadoras. CORRADI señala la falta de prestigio de la abogacía -- italiana. Sobre todo comparándolo con hace "setenta" años. Este prestigio disminuido es solo un aspecto, si cabe de menor importancia de todo el proceso de - cambio.

En realidad estos testimonios lo son de forma parcial, destacan aspectos concretos (falta de -- trabajo vario, pérdida de prestigio, etc.). Intentaremos dar una visión más amplia y global, analizando sobre todo los factores realmente cruciales de este cambio. Si bien no son todos, nos detendremos en la crisis del aparato judicial, en la crisis del derecho en la sociedad industrial, y en los efectos de -- estos factores. Desarrollo de la abogacía preventiva, y desarrollo del asociacionismo profesional.

4.2. LA CRISIS DE LA JUSTICIA.

En este apartado vamos a hacer referencia a la crisis del aparato judicial. Más que la crisis -- del derecho, lo que tratamos de determinar es el grado de adaptabilidad y funcionamiento de la Adminis--tración de Justicia, a las necesidades y funciones -- que le corresponde desempeñar. La función de la Administración de Justicia es la de sancionar, en los supuestos previstos en las normas, aquellos actos y -- comportamientos que supongan en mayor o menor medida un atentado contra el contenido de las mismas, e in--directamente, contra el equilibrio y estabilidad del sistema de valores e instituciones existentes en una sociedad dada. Esta función se articula a través del proceso y la sentencia. La crisis del aparato judi--cial, será la crisis de funcionamiento del mismo. Será por tanto la inadecuación del mismo de cara al -- proceso y de cara a la sentencia. Como dice PRANDS--TRALLER, la "crisis de la justicia", o sea la "inca--pacidad del aparato judicial para cumplir puntual y rápidamente el trabajo específico que está llamado a a tramitar" (152). Una cuestión distinta, pero no -- por ello menos importante, es la de los factores que determinan esta inadecuación de la justicia, así co--mo su carácter intrínseco o extrínseco a la misma or--ganización. Algunos de ellos, serán factores extra--ños a la organización, y sobre los cuales ésta no -- tiene la más mínima posibilidad de acción.

En general todo sistema legal encuentra cierta oposición. La razón de esta oposición la encontramos en la naturaleza misma del derecho y en la función que éste realiza. Para MOYA, "la función fundamental del Derecho es, por tanto, la de apartar ciertas tendencias naturales, reprimir y controlar los instintos humanos e imponerles un comportamiento no espontáneo, coactivo -con otras palabras: crear una forma de convivencia que descansa en concesiones y sacrificios recíprocos en función de un fin común" - (153). Este carácter represivo del derecho que sirve de base a la convivencia humana, lleva en sí mismo el germen de su oposición. Solo una socialización total y completa de todos los individuos de una sociedad, implicaría la pérdida de ese carácter represivo. Esta oposición de carácter general a todo sistema legal, se basa fundamentalmente en cuatro causas: Inevitable mayor o menor grado de operaciones mecánicas con las normas y el derecho; la inevitable diferencia en la proporción de progreso entre el derecho y la opinión pública; la creencia general de que la administración de justicia es una tarea fácil para la cual cualquiera es competente; y, no menos, la innata reacción humana ante las restricciones" (154). -- Los dos primeros factores (operaciones mecánicas, -- distancia entre derecho y opinión pública) serán los que más van a interesarnos. La falta de rapidez en esas operaciones mecánicas será la que determine el retraso en la administración de la justicia. La diferencia entre derecho y opinión pública supondrá la inadaptación de la ley a las necesidades de la sociedad. Y con ello la inadaptación de la organización judicial, en la medida que para su funcionamiento se

rige por ese contenido normativo-legal.

Ha preguntado Benchetrit Medina: "Qué nos pasa a los abogados para que todavía no logremos realizar el ideal de una justicia rápida? Vivimos para defender el derecho de nuestros clientes: proclamamos como ideal de nuestra lucha el imperio de la justicia. Y seguimos pidiendo y administrando justicia metidos en el expediente, con esa caricatura de justicia que arrastra a través de fojas y papel sellado, utilizando los mismos instrumentos que hace siglos. Y apenas logramos al cabo de un pleito interminable, en un fallo moroso, el reconocimiento formal de lo justo, sin que esta justicia, o remedo de tal, conforme a nadie" (155). La falta de utilización de medios modernos y rápidos, la lentitud con que operan los jueces, determinarán el descontento de los justiciables en relación a la organización de la justicia. "En último término, lo que el abogado puede ofrecerle al cliente es una sentencia que resuelve un caso no solo casi olvidado en la consciencia moral de éste, sino que en buena parte no corresponde más a su interés inicial" (156). "En las relaciones entre los profesionales y los terceros juega una parte principal la oferta de servicios rápidos, eficaces y precisos, y de éxito seguro. La naturaleza de la vida social de nuestros días tiende a excluir las prestaciones diferidas en el tiempo, inciertas y de resultado ambiguo" (157). En la medida que los profesionales - tengan que utilizar la organización judicial para resolver los asuntos a ellos sometidos, se encuentran con este problema de la lentitud y el atraso de la -

misma. Esto supone para los intereses de los clientes una demora que los mismos no están dispuestos a consentir. De ahí la crisis de confianza en relación a la administración de justicia por parte de los interesados en acudir a ella.

A modo únicamente indicativo son interesantes las conclusiones que se obtienen de los datos de CASTELLANO y TOHARIA. El primero, analizando la situación de la administración de justicia italiana, y el segundo la realidad española. Giovannini comprueba que "muchos potenciales usuarios de la justicia - prefieren renunciar al reconocimiento de sus propios derechos antes que recurrir a una justicia lenta y costosa. El resultado es que la litigiosidad ha estado constantemente disminuyendo: de 2.258.775 (media anual) de procedimientos iniciados en el período que va de 1891 a 1900 se ha pasado a los 439.637 de --- 1962. Y la disminución es aún más sensible si se mira el número de procedimientos conocidos en los despachos de conciliación (1891-1900, media anual de -- 1.909.509; 1962, 66.829) e incluso considerable en la pretura (1891-1900, media anual de 268.065; 1962, 196.431)" (158).

José Juan TOHARIA, en su análisis de la realidad jurídica española, señala con bastante acierto el desfase de la organización judicial y de las leyes en relación a las necesidades de la sociedad española. En relación, por ejemplo, al problema de los sumarios iniciados, y los delitos realmente apreciados en materia de delitos contra la propiedad (él lo denomina criminalidad clásica), señala como "cada --

vez se inician más sumarios por supuestos delitos referidos a la misma (delitos contra la propiedad), y cada vez son menos los delitos efectivamente apreciados al respecto (...). Cabe pensar en efecto que en el terreno de la criminalidad clásica (y sobre todo en lo referente a la propiedad) aumente de modo marcado el número de actos o conductas en apariencia delictivos o que de cara a la conciencia penal de la sociedad merecerían serlo. Y ello explicaría el incremento en el número de sumarios abiertos. Pero al mismo tiempo tenemos que la ley ha permanecido entre tanto incambiada y que esos nuevos actos o conductas presuntamente delictivos no pueden ser en realidad plenamente tipificados como tales de acuerdo con las normas penales en vigor, sencillamente porque éstas no las prevén" (159).

El mismo TOHARIA, al estudiar el número de delitos realmente apreciados desde 1958 a 1967, observa como se ha producido una estabilización en el número de delitos apreciados. En 1958 se aprecian 29.932 delitos, y en 1967 se aprecian 30.871. Si tenemos en cuenta que es en la década de los 60 cuando se produce la expansión de la industrialización española, veremos como este incremento de la vida económica no viene recogida en los delitos realmente apreciados. Es más, si no hubiera sido por el proceso de motorización de la sociedad española (consecuencia del desarrollo económico) las cifras hubieran sido sensiblemente menores. Así, de 13.598 delitos apreciados contra la propiedad en 1958, se pasa a 9.668 en 1967; de 2.455 delitos apreciados contra las per-

sonas en 1958 se pasa a 1.485 en 1967. Finalmente, -- de 6.899 delitos de imprudencia apreciados en 1958, se pasa a 16.377 en 1967. (160).

Es decir, que la crisis de confianza, es un fenómeno que también se da en relación a la administración de justicia española. Añadamos que lo que -- aquí se prejuzga no es la falta de confianza en las personas, sino en la eficacia de la organización judicial.

Un límite bastante importante a esta eficacia, viene dado por la forma de articularse el funcionamiento de la organización judicial. Esta, normalmente (excepto en los países anglosajones), aplica un derecho que le viene dado desde fuera. Por tanto, en la medida que éste sea un derecho desfasado, la organización se verá a sí misma desfasada. Esto -- es lo que señala ECKHOFF al decir que "la actividad judicial y la creación de normas se apoyan recíprocamente. (...) el juez depende de premisas normativas en las que debe fundar sus sentencias" (161). Según el juez tenga una mayor o menor autonomía en relación a esta normativa, le será dado o no la adaptación del contenido de esa norma a las necesidades de la sociedad. "Los tribunales no pueden ser en ningún caso meros ejecutantes pasivos o mecánicos de la política sentada legislativamente; la ley debe ser interpretada, y su interpretación es un acto de creación que da efectos tangibles al lenguaje abstracto del poder legislativo (...) En retribución de esa -- contribución (output) interpretativa, el sistema jurídico recibe del sistema político una contribución

(input) secundaria: la sanción necesaria para el cumplimiento coactivo de la sentencia judicial. Los fallos judiciales adquieren fuerza obligatoria sobre los litigantes a través del poder del Estado; y es a través del poder legislativo que se faculta a los tribunales para intervenir en litigios dándoselos los recursos necesarios para hacerlo" (162). Es decir, que los tribunales dependen del poder legislativo no solo en el contenido de las normas que deben aplicar, sino también en la cuantía de los medios de que disponen, y en la coactividad de sus decisiones. El grado de dependencia no solo es múltiple, sino que además se constituye en puntos de importancia decisiva. Esta falta de autonomía de la magistratura es decisiva a la hora de impedir una solución autónoma por parte de la misma organización. La solución no les viene dada desde fuera, ni tampoco tienen autonomía para intentarla ellos. Ante esta situación solo queda la crisis de la organización.

Sin embargo, aparte de la crisis material y de adaptación señalada, se presenta un nuevo factor que en cierta forma afecta a la función de la institución. No se trata ya de que ésta funcione bien o mal, sino de que ya no responde a las nuevas necesidades que surgen en la sociedad. Esto es lo que aporta TOMARIA cuando al hablar de la sociedad española dice que en la sociedad en desarrollo que se configura, "los conflictos jurídicos civiles que aparecen presentan unos rasgos totalmente nuevos que llevan a desear a las partes en ellos implicadas, un esquema de resolución de los mismos distinto del existente y que presentará las características siguientes:

- tener como presupuesto que lo justo no está totalmente del lado de ninguna de las partes y que por tanto ambas tienen algo de razón.
- no precisar una separación tajante y clara entre las peticiones de las partes contendientes, pues lo que en el fondo se debate no es algo rígido - (una norma) sino eminentemente flexible y pactable (un interés común). De ahí que lo que se precisa no sea tanto un definidor del derecho como un coordinador de interés.
- atender fundamentalmente no a cuestiones abstractas o de principios sino a aspectos prácticos, - dando pruebas a la vez de flexibilidad y adaptación a los intereses de las partes.

Lo que la naturaleza del nuevo tipo de conflicto que aparece con el proceso de desarrollo reclama, es un mediador, pero lo que se le ofrece es - un juez" (163). BREDEMEIER también defiende esta postura, al subrayar que "el sistema jurídico suele implicar la hipótesis de que, en todo conflicto, una parte está en lo cierto y la otra en el error. (...) por lo común el tribunal solo puede decidir quien es el ganador y quien es el perdedor. (...) un supuesto implícito en el funcionamiento del derecho es que -- una vez que los derechos y obligaciones han sido establecidos por la autoridad, los individuos solo --- cuentan con una modalidad de adaptación a ellos: la sumisión" (164). Es evidente que esta nueva modalidad mediadora no es aplicable a todos los asuntos y conflictos. En aquéllos en los que se presente un interés público la transacción no será posible. En --- aquellos asuntos privados ésta si será negociable.

Es justamente la rigidez, y el dualismo de la organización judicial lo que la impedirá realizar esta función de control social y jurídico sobre las partes. Hoy día se necesita una rapidez en el actuar, una flexibilidad que no puede, en la actual configuración, proveer la organización judicial. Y es esto lo que determina su crisis. Crisis de funcionamiento e institucional. A consecuencia de ella, si bien los abogados disminuirán su volumen de asuntos en ella, empezarán a actuar como intermediarios en la resolución privada de los conflictos. Y en esta medida se verán perjudicados y beneficiados por la crisis.

Antes de seguir en esta línea, profundicemos en la crisis del derecho legislado en las sociedades industriales.

4.3. EL DERECHO EN EL CONTEXTO DE LA SOCIEDAD INDUSTRIAL. LA NECESARIEDAD O ACCESORIEDAD DEL ABOGADO.

El apartado anterior en relación a los aspectos de la crisis de la Justicia, apunta ya al final del mismo la falta de adecuación de la organización judicial a las necesidades sociales. El problema que se planteaba era el del funcionamiento de la organización judicial. El problema que aquí se trata de dilucidar es el de la necesidad del derecho formal en el contexto de la sociedad industrial. Es decir, el derecho que sanciona a las conductas desviadas, en lugar de premiar las conductas positivizadas en un cierto sentido. La idea de derecho que se cuestiona es la que nos da PARSONS al decir que "en las sociedades altamente diferenciadas, el derecho es el aspecto más explícito y formalizado de la componente normativa central de la integración social. El derecho se encuentra en la base del orden social, (...) en lo que hace a la regulación y a la definición exacta de las expectativas propias de la interacción social" (165). De esta forma, y en el contexto de la sociedad industrial, se cuestiona que el derecho sea la base del orden social existente.

Para la sistematización de este problema, -- partiremos como punto de referencia, de la aportación de WOLFGANG KAUPEN. La crisis existente en el estudio y la iniciación de la carrera de derecho, -- así como la crisis del aparato judicial, nos lleva--

rán a formularnos la siguiente alternativa. El punto crucial, es determinar si la vieja opinión de Saint Simon de que "no hay razón de ser para el abogado en una sociedad industrial" es correcta o no. En su defecto, la alternativa de DAHRENDORF sería la que primaría, es decir, que "la sociedad moderna se caracteriza por una tendencia creciente a la solidificación de normas sociales en normas legales", y que como resultado de esto la posición del abogado se hace más importante. Para la formulación de esta alternativa se parte de la hipótesis de la identificación de derecho y abogacía. O más que identificación de íntima dependencia del segundo en relación al primero. Lo que vincularía a éste sería no solo el conocimiento del derecho, sino también su dependencia de la organización judicial, de la organización formal del derecho. Ante la crisis de esta última, se produce --- (por su falta de adaptación a las nuevas necesidades) la crisis de la abogacía (166). Esta concepción es-- trictamente formal del derecho y de la abogacía, la encontramos patente en las definiciones que utiliza KAUPEN en sus trabajos. Para él el "derecho es el -- conjunto de expectativas de comportamiento de natura leza autoritaria, generalmente relacionadas, y formales (escritas)", y el abogado es "alguien que haya -- tenido una preparación profesional especializada en la manipulación de leyes" (167). Hay dos notas fundamentales en esta concepción. Una relativa al derecho, y la otra relativa al abogado. La primera sería el -- contenido autoritario y formal del derecho, la segunda la vinculación a las leyes. Este será el ámbito -- en el que se dará supuestamente la actuación del abogado. El problema fundamental es que el abogado no --

solo se atiene a esta normativa. En la medida que so lo éste fuera su universo, la crítica de Kaupen se--ría válida. En la medida que su universo se extrapo--la a esos límites la crisis de uno no tiene por qué implicar la del otro elemento.

KAUPEN realiza su análisis del papel del de--recho y el abogado, tomando como referencia los dife--rentes tipos de sistemas sociales, entre los cuales la sociedad industrial es uno de ellos. "Parsons dis--tingue cuatro tipos de situaciones correspondientes a los cuatro componentes básicos de la acción: obje--tivos, normas, organizaciones y medios. Los siguien--tes tipos de sistemas se refieren a esos elementos - básicos de la acción:

- 1) Los sistemas pueden concentrarse en la obten---ción de ciertos fines particulares, los cuales alteran el estatu quo institucional, organiza--cional y técnico (Obtención de objetivos).
 - 2) Los sistemas pueden estar principalmente intere--sados en la estabilidad interna de la estructu--ra, por ejemplo, en la integración de los siste--mas componentes (Integración).
 - 3) Los sistemas pueden orientarse a la solución de "problemas" técnicos (Adaptación).
 - 4) Los sistemas pueden orientarse principalmente - hacia (...) la flexibilidad interna (Latency)."
- (168). La primera vía sería la ideológica. Correspon--diente a lo que denominábamos supresión de los juris--tas, y crisis de las profesiones legales. La fase in--tegradora se caracteriza por "la formulación de nor--mas estrictas de conducta, y por la supresión severa

de las actividades desviadas". La vía adaptativa se caracteriza por la utilización de "alternativas pragmáticas para la resolución de problemas" (169). La última fase se caracteriza por la legitimación de objetivos sin establecer la más mínima jerarquía entre ellos. El individuo puede escoger su trabajo entre varios de ellos. Los mecanismos de control en este sistema no pueden ser rígidas normas legales, sino algo más flexible que se articulará a través de los medios de comunicación de masas. Las medidas administrativas se limitarán a garantizar las oportunidades de cada individuo para realizar sus propios objetivos (170). Esta última fase, hoy por hoy, hay que definirla como esencialmente utópica y teórica. Esta organización social no se ha plasmado todavía en ninguna sociedad, por lo que lo consideraremos como un ejemplo de la posible evolución social. En el modelo funcionalista, sería el paso de la sociedad adaptativa a la opulenta. Como dice KAUPEN, "el derecho corresponde ideal-típicamente solo a uno de los cuatro sistemas. En los otros tres tipos es disfuncional en relación a las estructuras de interacción dominantes, y causará tensiones y conflictos" (171). Esto significa que el derecho es el único sistema que tiene -- sentido, y además no es disfuncional, es en el integrativo. En los otros tres impide el normal funcionamiento social.

Refiriéndonos a la sociedad industrial, KAUPEN añade explícitamente al final de su análisis que "en las sociedades industriales adaptativas la prognosis de Saint Simon puede ser verificada" (172). Es decir, que la existencia de los abogados no tiene --

"razón de ser". La pregunta inmediata que surge es -- la de; si teóricamente los abogados no deben existir en las sociedades industriales, por qué continúan -- existiendo éstos, y además, lo que sería más grave, con la influencia e importancia que tienen. Se puede argumentar que es un proceso de crisis que determinará su desaparición definitiva. Nosotros pensamos que se trata efectivamente de un proceso de cambio, que determinará no su desaparición, sino su reajuste en el sistema. Por ejemplo, el abogado árbitro, o el -- abogado mediador.

Pensamos, a la luz del análisis de las razones aportadas por KAUPEN, que éste proyecta con carácter general unas conclusiones que a lo sumo serán válidas para la concreta sociedad alemana que él analiza. Pero que difícilmente resisten el contraste -- con la realidad de otras sociedades. Para él, la sociedad adaptativa se rige por el principio de la eficiencia, del rendimiento. Este principio no es satisfactoriamente cumplido por la abogacía alemana. Hay dos razones fundamentales en las que se apoya. La -- primera es la paulatina disminución de la importancia y número que la abogacía alemana tenía en las empresas (en 1953 el 19% de los directores o cuadros directivos; en 1963 el 12%). La segunda es el desinterés que la abogacía alemana ha tenido de siempre -- de cara a los temas económicos, de forma que incluso los abogados que tradicionalmente se dedicaban a --- ello (los judíos) fueron aniquilados durante el régimen nazi (el 50% de los abogados judíos provenían de familias comerciantes o empresariales, y el 25% del

total de abogados alemanes en 1933 eran judíos). Esta última razón será determinante para explicar el retroceso de la abogacía alemana en las empresas. Estas dos razones apuntadas, una fáctica, y la otra -- psicológica, le determinan a pensar que la abogacía alemana, en los asuntos económicos, ha sido sustituida por los economistas y por otras profesiones. Así el papel del abogado se ve reducido a una actividad puramente técnica. A él le corresponde "calcular la probabilidad de que una decisión empresarial roce -- con las normas legales que regulan el tráfico económico, o determinar si una reclamación de un cliente es legítima o no" (173). Es decir, que su función es meramente técnico-legal. Y lo que es más grave, meramente pasiva. El abogado es únicamente el conocedor de leyes, y el que resuelve nuestras cuestiones y -- problemas en relación a ellas.

Pensamos que el papel del abogado no solo se limita a esta función. No es únicamente un conocedor de las leyes a las que se debe obligatoriamente ce-- nir. Es más, lo que verdaderamente determina su al-- ternatividad con la organización judicial es su ma-- yor libertad de cara a una actuación profesional. -- Las normas de actuación del abogado no son un conjun-- to solidificado de normas procesales (como en el ca-- so del juez), sino algo infinitamente más flexible. Tan flexible que puede ser continuamente pactado en-- tre las partes intervinientes. El abogado, entendido en el sentido de KAUPEN, es más juez que propiamente abogado. Es el colaborador de la justicia. Ya vimos que aparte de esta función judicial, el abogado rea-- lizaba otras de consejo-activo, y de mediación, dis--

tintas a las formales apuntadas por la ley.

Para KAUPEN, el proceso de aumento de normas administrativas señalado por DAHRENDORF y DURKHEIM, no significa una "solidificación de las normas sociales en normas legales, sino un proceso de racionalización de dichas normas" (174). El proceso se controla más por decisiones técnicas que no por medios autoritarios. Hay un elemento que no logra diluir toda esta argumentación de KAUPEN, y que supone la invalidación de su crítica. Por una parte el carácter coactivo que el derecho tiene, su naturaleza sancionadora, y la existencia permanente de la institución, incluso en la sociedad industrial, que defiende el contenido de esas normas. Esa institución sigue siendo la organización judicial. Y en medida creciente el Estado con su discrecionalidad administrativa. Ante ambas el órgano actuante especialmente legitimado para ello sigue siendo el abogado.

Además, el derecho administrativo, efectivamente, supone una racionalización de la vida. Pero esto tampoco diluye su carácter formal (escrito) que el mismo tiene. Pero es más, y en contra de lo que se piensa, supone una solidificación de las normas sociales, en cuanto que su modificación ya no depende de esa sociedad que las originó, sino de un órgano de la misma con unos intereses particulares. Racionalización y solidificación no son procesos alternativos e incompatibles. En este caso se complementan.

Sin embargo, el mismo KAUPEN establece cuatro años más tarde, y en otro Congreso de Sociología,

la superación de su postura anterior. La distinción del abogado como agente del cambio social, o como -- agente de estancamiento será decisiva. Así, y en la medida que sea lo primero, el abogado supervivirá, y en la medida que realice la última función desaparecerá y será sustituido por otros grupos profesionales. El derecho sigue siendo "un instrumento de control social. La formación de normas de comportamiento como guías, es destinada a inducir la conducta de los miembros de una sociedad en una dirección particular" (175). El carácter autoritario del derecho no desaparece del concepto de KAUPEN. Sin embargo éste puede realizar una función represiva o una función activadora. "Básicamente, sin embargo, está claro que el derecho, como medio de control del comportamiento, puede en todo caso ser usado represivamente, como -- agente opresivo, o puede ser usado para activar y manipular las conductas en un sentido positivo" (176). Según se oriente el derecho en un sentido o en otro atraerá para trabajar en su campo un tipo u otro de personas. Cuando prevalece este sentido activador, -- éste atrae personas "con un sentido de la responsabilidad y con iniciativa, y que además tienen ambiciones socio-políticas" (177). Es justamente el tipo -- contrario a la situación anteriormente analizada. Al abogado meramente técnico se contraponen el abogado -- con iniciativa y responsabilidad. Este como profesional ya no desaparece, sino que en todo caso, y de no adaptarse a la situación, será sustituido. Pero se -- le reconoce una posibilidad de cambio, y una posibilidad de supervivencia. Aquí es donde queremos coincidir con KAUPEN. El riesgo de ser sustituidos existe en la medida que no realicen su función, o no se

adapten a las necesidades de la sociedad capitalista. En la medida que lo hagan no tienen por qué desaparecer. "El énfasis en la eficacia en la moderna sociedad capitalista, significa que los abogados y el derecho deben adaptarse a las nuevas necesidades si no quieren ser sustituidos por otros grupos profesionales y otros sistemas de control" (178).

KAUPEN insiste en que el sistema capitalista industrial ya no tiene una naturaleza autoritaria, y en que la utilización de sanciones negativas ha sido sustituida por las sanciones positivas (incentivos). La consideración de este carácter autoritario del -- sistema capitalista, es una cuestión que trasciende las consideraciones que aquí se hacen. Sin embargo -- no queremos dejar de apuntar lo discutibles que son las opiniones de KAUPEN al respecto. Que se prime -- hoy ciertas conductas, no implica que haya desaparecido el carácter coactivo, y ni siquiera que haya -- quedado como segunda característica. Si tal ocurriera, habría que tratar de prescindir del órgano coactivo por antonomasia, que es el Estado, y de su función básica (dictar normas de comportamiento). Mucho nos tememos que de tal ensayo surgiera la no perma-- nencia de este modelo de sociedad. Prueba evidente -- es que tal ensayo verdaderamente liberalizador y antiautoritario no solamente no se hace, sino que los poderes discrecionales del mismo aumentan. Sin que -- aumenten las correlativas posibilidades de control -- social e individual sobre el mismo.

A modo de conclusión, queremos subrayar este nuevo carácter del abogado en la sociedad industrial.

Ya no solo es el agente estatal, sino que a esa calidad añade la de ser agente innovador. Y en esta innovación está su propia supervivencia como grupo profesional. El derecho en esta sociedad no entra en crisis. En todo caso se supervalora con las actuaciones de la administración, y con la existencia cada vez - mayor de normas que regulan en distintos niveles los intercambios sociales (reglamentaciones de empresas, convenios colectivos, urbanizaciones, etc.).

En relación a las anteriores consideraciones teóricas, y en especial por la naturaleza del órgano del que emana, tendrán especial importancia para nosotros las consideraciones hechas en el X congreso - de la Asociación Internacional de Jóvenes Abogados - (A.I.J.A.). Las características fundamentales del -- ejercicio profesional en las sociedades industriales serán entre otras las siguientes: "el derecho comercial toma una importancia cada vez mayor en relación a los terrenos más tradicionales del derecho civil y penal. El cliente se presenta al abogado cada vez -- más en tanto que hombre de negocios o comerciante integrado en el circuito de la producción económica" - (179). Consecuencia de ésto es que "la clientela del abogado se compone de más en más por sociedades co-- merciales cuya cobertura financiera es muy superior a la suya", y además se produce también un aumento - "considerable de la actividad de asesoría en comparación con su actividad estrictamente judicial" (180). La pérdida de importancia de las actividades judiciales tienen por causa, "la inadaptación creciente de los tribunales a las necesidades de la sociedad mo-- derna", "la consecuencia es que el coste y la dura--

ción de los procesos aparecen como excesivos en relación al coste de la actividad económica (...) Hay -- que subrayar que la intervención de los abogados en los procedimientos arbitrales no parece, en conjunto, compensar la pérdida de importancia de los asuntos judiciales" (181). "El temor al proceso, así como el deseo de racionalización que caracteriza a la sociedad moderna incitan en efecto al cliente a prevenir el conflicto consultando al jurista aún antes de que aparezca el litigio, (...) el abogado no interviene ya como auxiliar de la justicia sino como consejero o ayudante de sus clientes, (...) ampliamente despegado de los tribunales, y estrechamente ligado a las diversas actividades de sus clientes, el abogado ve así como se amplía considerablemente su esfera de actividad" (182), "parece ser que la actividad judicial y contenciosa es aún importante para la mayoría de los abogados, mientras que la especialización a veces exclusiva en el derecho de empresas no afecta más que a una minoría de abogados frecuentemente --- agrupados en grandes despachos" (183).

En contra del carácter restrictivo primeramente apuntado por KAUPEN, surge la síntesis empírica de este grupo de abogados europeos (184), que caracterizan de esta forma la abogacía actual. Por un lado importancia del derecho comercial, que entraría en contradicción con la falta de interés por estas materias que señalaba KAUPEN; también la relación estrecha entre abogado y cliente, a más de su asesoría extrajudicial, que también supone un contraste con el carácter legalista-formal del abogado tipificado por KAUPEN; y por último el carácter nuevo y limita-

do de estos aspectos. Esta novedad sería prueba evidente de que entre los profesionales se está produciendo la adaptación a las nuevas necesidades de la sociedad moderna. De no ser así, no tendrían el menor sentido estas pautas. Con todo esto, si bien --- constatamos en cierta forma una crisis del derecho, o mejor de la organización judicial, también se hace evidente que esta crisis lo es, pero parcial, no total. Todavía tiene hoy la actividad judicial una importancia capital.

Un último punto que queríamos subrayar como causa del cambio de la abogacía, es el de la competencia que otras profesiones están haciendo a los -- abogados. En la dirección y presidencia de empresas han sido y son importantes. Sin embargo cada vez le hacen más competencia los economistas, los ingenieros, etc. En materia de asesoría fiscal, los bancos, las gestorías, los contadores, etc, les hacen una -- competencia bastante renida. Tan es así, que estas -- organizaciones, por su poder económicos y su volumen de tráfico, llegan a emplear profesionales jurídicos en número bastante elevado. En Francia se considera que "la mitad de los asesores jurídicos actuales --- ejercen en alguna de las 400 sociedades fiduciarias actualmente censadas (...) La Societé Juridique et -- Fiscale de France (antiguamente Fiduciare de France), tiene entre sus directivos más de 500 profesionales asalariados' (185). Este ejemplo es sintomático de -- la competencia que como profesión pueden sufrir por parte de otros grupos e instituciones. Y será, esta competencia, causa probable de la reacción organizativa y racionalizadora que se producirá en la aboga-

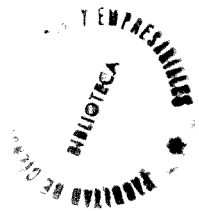
cía, como medio de reacción y supervivencia ante esa inadaptación y competencia. El fenómeno que señalaba KAUPEN sobre el riesgo de sustitución no es meramente teórico. Es una apreciación que se demuestra, en contextos geográficos distintos, bastante precisa y exacta.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO

LOS ABOGADOS CON EJERCICIO EN MADRID: ESTUDIO
SOCIOLOGICO DE SU COMPORTAMIENTO PROFESIONAL

I .



MADRID, 1973

4.4. LA ORGANIZACION Y LA ESPECIALIZACION COMO MODOS DE ADAPTACION DE LA ABOGACIA A LAS NUEVAS CONDICIONES CREADAS POR LA SOCIEDAD INDUSTRIAL.

Hemos señalado anteriormente, como las notas definitorias del ejercicio profesional serían el desarrollo de una abogacía preventiva, el carácter económico-empresarial del cliente, su mayor poder económico, la existencia de una crisis de la organización judicial, y con ello del pleito.

Es indudable que con estos factores en presencia, algún cambio debía producirse en lo que era forma tradicional de ejercer la abogacía. Vamos a analizar sucesivamente tres de los factores que han sufrido cambios. Por un lado la forma de ejercicio, por otro la naturaleza de la función, y por último la situación del abogado que empieza a ejercer la profesión. Las formas de ejercicio profesional, serán ampliamente tratadas en el próximo capítulo. Aquí pretendemos significar lo que éstas suponen en relación al proceso de cambio de la profesión. Cambio, que se verá afectado, y condicionado por el proceso general de racionalización y organización que caracteriza la sociedad del siglo XX.

No hay que olvidar, y queremos insistir en ello, que todo el modelo teórico que aquí se construye se hace fundamentalmente al objeto de disponer de unas coordenadas a las que referirnos en nuestra in-

vestigación empírica. Por supuesto, que muchas de -- las cuestiones que aquí son discutidas no aparecen -- en nuestra investigación. La causa de ello habrá que encontrarla esencialmente en el hecho de que toda investigación empírica inicial en una materia dada no puede plantearse ya desde sus comienzos la verifica-ción de cuantas hipótesis y problemas hay pendientes. La tarea científica es algo más lenta que todo esto, y supone la acumulación de pasos sucesivos, entre -- los cuales éste pretende ser uno más. Nuestra inves-tigación verificará algunas de estas premisas teóri-cas, otras no se las plantea siquiera, y por último también logra a veces sugerir hipótesis que no apare-cen siquiera enunciadas aquí, y que justamente una - aproximación a nuestra realidad jurídica y profesio-nal nos permite conocer.

"El individuo aislado tiene siempre menor pe-so, menor potencia económica y política frente a las fuerzas organizadas" (186). Esta menor potencia del abogado aislado frente a su cliente será factor decisivo en el proceso de organización de los abogados - individuales. "Se asiste a una transformación de la naturaleza del derecho, que de mecanismo regulador - de la convivencia humana, se va transformando cada - vez en mayor medida en instrumento "regulador" del - proceso de crecimiento económico. (...) aumentan los preceptos legislativos, adquieren carácter de ley -- normas de tratados internacionales, o emanados de organismo supranacionales (...)" (187). El abogado tiene frente a sí un nuevo tipo de cliente, y un nuevo tipo de normativa. Este se hace cada vez más técnica y más amplia, y resulta difícil conocerla en su tota



lidad. Ante estos condicionamientos el abogado tiene una doble respuesta. Por un lado se organiza, por el otro se especializa por materias. Tanto el uno como el otro factor están relacionados. Es difícil concebir un abogado muy especializado trabajando solo. -- Los problemas presentan varios aspectos que uno solo no llega a abarcar totalmente. Entonces se hace necesaria la colaboración entre varios. Colaboración que se hace posible a través de la organización conjunta y solidaria de varios de ellos, o también a través de la creación de organizaciones jerárquicas de profesionales que también abarquen los distintos problemas. Como dice GIOVANNINI, "el fenómeno organizativo es la única respuesta auténtica a las exigencias de servicios especializados por parte de las grandes -- instituciones económicas y sociales" (188).

Esta especialización que aquí se analiza es totalmente antitética del abogado generalista que de algún modo simboliza ROBERT HENRI cuando dice que -- "un abogado en principio no debe ignorar nada de ---aquéllo que pueda contribuir al buen éxito de la causa que defiende. (...) debe ser al mismo tiempo que abogado, o más bien porque lo es, no ya solamente como antaño, jurisconsulto, sino también un poco financiero, comerciante, industrial, ingeniero, arquitecto, contable, artista, hombre de letras, médico, economista, sociólogo, ... qué se yo,..." (189). Ya no se trata de tener cierta sabiduría, sino de ser el -saber mismo. Es obvio que este planteamiento responde más a una postura valorativa, que a una realidad social. Este tipo definido por HENRI, sigue en cier-

ta forma existiendo en un momento en el que lo que --
priva, por necesidades de rendimiento, es la especialización, por áreas e incluso por aspectos de las --
mismas.

Desde el punto de vista que consideramos, --
hay otros cambios que se están produciendo. Si bien
no podemos decir que esto esté sucediendo en España
en la actualidad, su presencia en otras sociedades --
en las que este fenómeno de crisis se ha dado insis-
tente y agudamente, nos lleva considerarlo como posi-
ble forma de evolución de nuestra sociedad. Esta pri-
mera tendencia general, podría ser el fenómeno de --
unificación de las diversas profesiones jurídicas. --
El caso más patente es el caso francés anteriormente
analizado. En Inglaterra, si bien no se prevé esta --
fusión total, si se prevén nuevas formas de asocia-
ción entre los "solicitors" y los "barristers". En --
Suiza, y en algunos estados de Alemania, la función
de abogado coincide con la de notario y procurador.

Otro aspecto interesante es el concerniente
a la creación de vínculos directos y regulares con --
los abogados de otros países. La creación de un Mer-
cado Común europeo, plantea problemas jurídicos y --
económicos para cuya resolución es necesario tener --
en cuenta varias legislaciones nacionales. En un fu-
turo quizás se produzca esa legislación nacional ge-
neral, pero así y todo difícilmente desaparecerán --
los particularismos locales y regionales. En esta in-
ternacionalización de la vida y el tráfico hay que --
ver el factor más importante de desarrollo de esta --
forma de asociación.

Los efectos que producen estos cambios, pueden ser decisivos a la hora de configurar la profesión, alterando, "algunas de las principales características que los sociólogos de las profesiones les han venido atribuyendo tradicionalmente:

- 1) el "servicio a la comunidad" se ha reducido y transformado en el servicio a restringidos y poderosos grupos de intereses que operan sobre todo en la esfera económica y social.
- 2) ... pérdida de la tradicional autonomía política y técnica de grupos profesionales completos, sujetos a la acción de control social de una clientela cada vez menos numerosa, ...
- 3) existencia de relaciones impersonales entre el "cliente" y el estudio legal, ..." (190). Es cierto que GIOVANNINI se refiere a Italia, y que trata de los despachos colectivos de gran volumen, pero no deja de ser interesante la constatación de ese cambio. Cambio que viene referido a ese tipo de organización, pero en la que en último término han intervenido los factores que hemos mencionado.

Como decían los abogados reunidos en el Congreso de París anteriormente citado, "podemos afirmar, que la profesión de abogado se encuentra en vísperas de cambios profundos, que le abren grandes perspectivas, pero que pueden poner en peligro su misma existencia. (...) Sumergidos por la técnica y la complejidad creciente del derecho y paralizados por su aislamiento y debilidad económica, los abogados podrían un día, como tantos miembros del artesanado, del pequeño comercio, o de otras profesiones liberales, perder su independencia y encontrarse, ba

jo formas y apariencias distintas, empleados de hecho, sea por el Estado, sea por grupos financieros - privados que se reparten la economía" (191). ¿Hasta qué punto no es éste ya un fenómeno que se da actual mente, y no solo una hipótesis de futuro? Creemos -- que los abogados de París, aún siendo conscientes de su situación, quizás no advirtieron suficientemente que este es ya un fenómeno normal en la realidad profesional de tantos países.

4.5. EL ABOGADO COMO MEDIADOR.

Cuando analizamos el concepto de abogado, -- subrayamos que el abogado era un intermediario entre el juez y la parte. Le selecciona al juez los aspectos más interesantes y relevantes jurídicamente, así como prepara la labor de éste mediante la formula---ción del problema conforme a un modelo general previamente establecido. Cuando titulamos el apartado -- como la función mediadora de la abogacía no hacemos referencia a esta mediación legal, sino a la que aparece y se desarrolla con la crisis del aparato judicial, y con la importancia de la autonomía de las -- partes. Esta postura nuestra no significa en modo alguno, que la mediación judicial no tenga importancia. Todo lo contrario. Es precisamente el monopolio de -- actuación ante los tribunales, lo que les ha dado, -- en un momento de gran vigor del derecho formal, esa importancia que tienen. En la medida que el poder -- sancionador de la organización judicial siga exis---tiendo, los abogados no dejarán de tener importan---cia en relación a esa organización. Importancia que será dependiente de la que tenga esa organización a la que sirven. Y este poder autoritario, sigue existiendo en las sociedades del siglo XX.

La propia moral profesional de la abogacía, prepara en cierto modo, el desarrollo de esta fun---ción de mediación entre las partes fuera del contexto formal de la organización judicial. "El pleito es siempre un recurso extremo, un mal a veces necesario,

pero el abogado debe tener claramente presente, que tiene el deber primario de hacer cuanto esté a su al cance para prevenirlo y evitarlo, ya que con ello -- contribuye a la paz social" (192). "La conciliación privada debe ser intentada siempre y en especial, en cuestiones de familia, ejecuciones, pedidos de quiebras y todo asunto grave o de carácter dudoso. Aunque en esa labor pueda perder la percepción de lucra tivos honorarios, pues éste debe ser un interés se cundario en su labor. (...) el art. 15 de las normas de ética profesional de la Prov. de Buenos Aires establece: I) Es contrario a la dignidad del abogado, fomentar conflictos o pleitos. II) Es deber del abogado, favorecer las posibilidades de avenimiento y con ciliación o de una justa transacción" (193). Esto no significa que el abogado deba dejar de plantear litigiosamente los asuntos cuando la naturaleza de los mismos lo requiera, sino que debe impedir en todo caso la iniciación de pleitos dolosos. Tampoco -- puede iniciar pleitos con el único objetivo de justi ficar unos honorarios más o menos elevados. Hay una preocupación entre los profesionales acerca de la re solución pacífica de los conflictos, sin que para -- ello tengan que acudir a los tribunales. Las palabras anteriores son terminantes, y por ello no es de ex tranar, que ante una situación de crisis operativa -- de la organización judicial, realicen ellos esta fun ción resolutoria, con carácter ya no extraordinario sino frecuente. Pero hay otro elemento ajeno a la or ganización que también condiciona. Es lo que TOHARIA llamaba "rasgos nuevos" de los conflictos jurídico civiles.

La rapidez de los intercambios existentes en la sociedad industrial moderna, es un serio límite a la organización judicial. Si a ello anadimos las bases sobre las que se sustenta la misma, el desíase -- se hace más evidente. "Hay dos características del derecho entre sí relacionadas que contribuyen a hacer poco digerible la contribución (autput) de "justicia". Una reside en el hecho de que el sistema jurídico suele implicar la hipótesis de que, en todo conflicto, una parte está en lo cierto y la otra en el error. (...) por lo común el tribunal solo puede decidir quien es el ganador y quien es el perdedor -- y no buscar un modo de auxiliar al perdedor a superar su pérdida, y evitar en el futuro una acción conducente a una pérdida, (...) la segunda dificultad -- está relacionada con la anterior. Un supuesto implícito en el funcionamiento del derecho es que una vez que los derechos y obligaciones han sido establecidos por la autoridad, los individuos solo cuentan -- con una modalidad de adaptación a ellos: la sumisión" (194). La autonomía de la voluntad, la iniciativa de las partes, y sobre todo la elasticidad no caracterizan este sistema. Toda esta crisis operativa e institucional, lleva en último término a cuestionar la organización misma, y determina la aparición de funciones supletorias. Como dice el mismo BREDEMEIER, "el sistema de facto de solución de conflictos tiende a convertirse, no en un sistema tribunalicio, sino en un sistema de negociación y tratativas directas entre abogados" (195). Como decía KAUPEN, en la sociedad adaptativa se produce la crisis y superación de las instituciones formales. Pero esta crisis de lo -- estrictamente formal, no arrastra tras de sí a la --

abogacía en cuanto que ésta adopta una nueva función mediadora, de carácter esencialmente económico, que revaloriza su papel funcional, y que sin perder el - anteriormente ejercido, le abre nuevas perspectivas. Perspectivas que implican por su carácter ya no monopolístico una competencia para la que por su preparación están especialmente cualificados para obtener - importantes ventajas.

Hay un aspecto que es muy importante. Si --- bien la organización judicial pierde parte de su tradicional importancia, no implica en modo alguno que desaparezca. Y es con esta mera presencia como realiza parte de su nueva función. Las partes, los abogados saben que en el supuesto de una falta de acuerdo entre ellos, la organización que dilucidaría el problema sería ésta. Quedaría todavía la posibilidad de un arbitraje, pero ya las partes perderían el con---trol de la situación. Mientras en la gestión del conflicto no se está obligado a aceptar obligatoriamente una solución (arbitral, judicial), las partes son autónomas. Tienen grandes posibilidades de actuación. A partir del momento que intervienen esos institutos formales nos encontramos en la situación anterior. - El autoritarismo de la misma no deja de estar presente aunque no se manifieste continuamente. Hay que tener en cuenta que lo que aquí se dice es válido para lo que podríamos denominar delitos a instancia de -- parte (los económicos), para los delitos de carácter público (delitos contra las personas, delitos contra el Estado, etc.) la iniciativa no es de las partes, sino del poder público, en la medida que se considera que hay un interés social que defender.

Para estudiar la mediación, creemos que lo mejor es establecer las diferencias con el juez. Con ello constataremos cuales son los factores que en alguna medida son causantes de esta mediación profesional. "El juez se distingue del mediador en que su actividad se despliega más bien en el nivel normativo, y no en el plano de los intereses. Su función no reside en tratar de reconciliar a las partes, sino en alcanzar una decisión sobre cual de ellas está en lo justo. (...) El mediador debe preferiblemente mirar hacia delante, hacia las consecuencias que pueden seguir de las diversas soluciones alternativas, y debe trabajar sobre las partes para conseguir que acepten una solución. El juez en cambio mira hacia atrás, a los hechos que se han producido, y a las normas relacionadas con esos hechos referentes a la adquisición de derechos, responsabilidades" (196). Es decir que si bien en ambos prima el interés, el mediador lo antepone a las normas, actuando con una elasticidad e iniciativa de la que está desprovisto el juez. El -- juez mira el pasado, el mediador el futuro. Esto significa que, mientras uno atiende a las consecuencias de su iniciativa (el mediador), el otro no puede considerar estas consecuencias como básicas. Podrá te--nerlas en cuenta, pero no con la intensidad y erica-cia del mediador.

Para la mediación es muy importante evitar -- la normativización del conflicto. En la medida que -- se de más importancia a la norma que al interés, probablemente la mediación se haga imposible. "El mediador debe tratar de 'desideologizar' el conflicto, -- sea por ejemplo, subrayando que los intereses son --

más importantes que el establecer quién está acertado y quién errado" (197). Y es precisamente la solución del conflicto satisfactoriamente para las partes, y no el establecer quién tiene razón, lo que -- prima en el contexto de las sociedades desarrolladas. Esta mediación, y mientras no se modifique el sistema judicial, la realiza el abogado y no el juez. De ahí su revalorización funcional en la sociedad industrial. El abogado ya no solo es el agente judicial, sino que es un órgano importante y esencial en el -- funcionamiento de la economía moderna. En relación a esto BREDEMEIER señala refiriéndose a Estados Unidos que "en USA nadie quiere en realidad lo que los tribunales ofrecen. Existe la impresión generalizada de que lo que los tribunales entienden por expectativas legítimas es algo muy distinto de lo que entienden -- las partes. El sistema de facto de resolución de con -- flictos no son los tribunales, sino un sistema de ne -- gociaciones y mediaciones directas entre abogados" - (198). Y es esta mediación, lo que queríamos señalar al hablar de los abogados como mediadores. Mediación que corresponderá ciertamente más a una fase indus -- trial que agrícola de cualquier sociedad.

4.6. LA SITUACION DEL ABOGADO JOVEN.

Es obvio que la situación del abogado principiante es distinta de la situación del profesional - que lleva ya varios años de ejercicio. El problema - no se plantea solo en términos de experiencia, sino también en términos de dependencia de los jóvenes en relación a los viejos, a causa de que la mayoría de las veces el proceso de aprendizaje lo realizarán en un despacho ya constituido. Este proceso de aprendizaje no es obligatorio formalmente en todos los países (por ejemplo España), pero sí necesario si el -- abogado principiante quiere tener posibilidades de -- éxito profesional. En aquéllos casos, Francia, Ita-- lia, en los que el aprendizaje es obligatorio, la de-- pendencia se hace a todas luces obvia. Como dice RA-- GUIN, "los jóvenes están desfavorecidos en relación a los viejos. Al empezar el ejercicio profesional, -- el abogado pasante debe ejercer en un despacho, si -- bien algunos permanecen como colaboradores incluso -- después de su inscripción al registro. (...) En Pa-- ris hay un gran número de abogados que ganan menos -- de 900 francos al mes. El proyecto de ayuda judicial hará difícil la situación de los pequeños despachos, mientras que los grandes contratarán pasantes que di-- ligenciarán estos asuntos" (199). La situación es -- por tanto difícil al principio. La pasantía es en -- términos generales común a todos los países. CARLIN dice que "en general, el abogado individual trabaja para otro abogado como aprendiz en los primeros años después de la facultad" (200), viéndose estas rela--

ciones en muchos momentos dificultades por el escaso salario con que el aprendiz es retribuido, y por la división en dos partes que éste hace de su tiempo: - una para su empleador y otra para sí mismo.

Un ejemplo de lo que se entendía anteriormente por pasantía nos lo ofrece HENRI. En cierta forma, el vínculo ha cambiado algunas de sus notas. Pero la más importante, es decir el aprendizaje, sigue teniendo la misma importancia. La explotación se ha suavizado, si bien todavía (el caso francés es una prueba) no ha desaparecido totalmente. La situación del pasante se presta además a ello. Su aprendizaje se caracteriza por ser una situación de segunda categoría. El trabajo principal es el de su maestro. El trabajo secundario es el que él realiza bajo las indicaciones de aquél. "Son ellos (los pasantes) los que reciben a los clientes cuando el maestro se ve obligado a ir a informar a provincias, o también hacen para sus asuntos investigaciones de jurisprudencia; estudian los problemas de Derecho y aún preparan notas para guía del informe del maestro, quien no tendrá más que revisarlas, retocar o completar para asimilarlas y, por decirlo así, meter en ellas su garrá!. Pero si los secretarios son auxiliares poderosos para sus jefes, ciertos maestros no son menos útiles para sus secretarios" (201). Los pasantes --- eran prácticamente secretarios. La falta de retribución económica les hacía aún más débiles frente a sus maestros. Hoy, la tendencia es considerar este proceso de aprendizaje como una prestación de servicios, y por tanto su retribución es lo normal (Nos referimos al modelo francés fundamentalmente. El ca-

so español es justamente al contrario. Lo normal es la pasantía no remunerada).

Si entendemos por pasantía el proceso de --- aprendizaje que conduce al abogado principiante a un nivel de experiencia que le permite ejercer autónomamente la profesión, veremos que el paso final de este proceso será la independización del abogado de su maestro. Y es en este momento en el que se producen las alternativas que señala PRANDSTRALLER. Al terminar su aprendizaje, el pasante "puede: 1) permanecer en el despacho en el que ha realizado su aprendizaje, pero ya no como pasante, sino como asociado; 2) dejar ese estudio y asociarse a otro ya constituido y en marcha; 3) dejar el estudio y constituir él solo un estudio autónomo; 4) constituir un despacho asociándose a otros colegas" (202). Esta tipología no recoge realmente todas las posibilidades existentes. Todas las alternativas implican en su nivel individual o asociado un grado de autonomía considerable. Son en cierta forma prolongaciones del ejercicio tradicional. Se marginan las formas burocratizadas de ejercer la profesión. Es decir, la salarización en un despacho colectivo tipo empresa legal, o la salarización por la integración en una entidad pública o privada.

Sin embargo, la tipología de PRANDSTRALLER nos es útil para situarnos en las condiciones de esa independización. En el caso de constituir un despacho propio es obvio que la disponibilidad de unos medios económicos es necesaria. Pero esos medios representan la inversión inicial. El mantenimiento solo -

será posible a través de un volumen de negocio suficiente. Y este volumen de negocio que se menciona -- exige la existencia de una clientela propia. En este contexto las palabras de MILLS sobre el abogado joven alcanzan su máxima expresividad y fuerza. "El -- abogado joven, recién salido de la Facultad de derecho con sus aptitudes puestas a punto por los profesores y los examinadores de la carrera, carece de al go que es muy importante para la práctica con éxito: contactos. El fruto de lo que se llama experiencia -- en las profesiones de negocios modernas no es solo -- el conocimiento de los secretos comerciales, sino -- también el número de contactos. El joven puede aportar muchas de las ideas que producen beneficios, de los que se aprovecha el veterano; pero es éste el -- que proporciona los asuntos: por medio de sus contac tos" (203). El principal problema que el profesional joven tiene al empezar lo constituye esta falta de -- contactos. La experiencia es obtenible a un precio -- reducido, ahora bien, la buena clientela exige algo más que conocimientos. Estos, entre otras cosas, hay que tener posibilidad de demostrarlos a los posibles clientes en un primer momento, y lo que es más, po-- der aplicárselos a sus casos. Lo que en una situación de monopolio profesional previamente constituido a -- la llegada del joven abogado, es bastante difícil. -- CAPLOW también es tajante en su postura. Sugiere que "la admisión a una "zona de ejercicio" depende más -- de las relaciones personales y de características ex traocupacionales que de cualificaciones técnicas" -- (204).

Hay un factor anteriormente mencionado que --
dificulta esta inserción. Este factor es el de la --
constitución de despachos colectivos y empresas lega
les. En éstas, el abogado joven es un recién llegado,
y pasa a ocupar posiciones inferiores en la estructu
ra jerárquica. Es más, esto se complica con el hecho
de que estos despachos ejercen el monopolio sobre --
los casos más interesantes y lucrativos, a los cua--
les solo se tiene acceso a través de la integración
en estas organizaciones burocráticas. Como señala --
CARLIN, "casi la mitad de los abogados de Chicago, y
prácticamente en todas las ciudades de los Estados --
Unidos, son abogados individuales; constituyen algo
semejante a la clase baja del colegio de abogados lo
cal. La élite está formada por los abogados de las --
grandes firmas. Estas firmas tienen el monopolio de
los mayores y más lucrativos clientes" (205). Es de--
cir, que el abogado que quiera triunfar, tiene que --
pasar casi con seguridad a través de estas organiza--
ciones. Excepciones habrá algunas, pero la tónica ge
neral puede que sea ésta.

Los abogados jóvenes son conscientes en cier
ta forma de esta debilidad. Para ello se organizan --
en grupos dentro de los respectivos Colegios. Grupos
que ciertamente estudiarán con más detalle, conoci--
miento e interés sus propios problemas. Así, por ---
ejemplo, la Asociación Internacional de Jóvenes Abo
gados puede ser una muestra de este esfuerzo colecti
vo. El artículo 2º de sus estatutos dice que "el ob
jeto de la asociación será estudiar los problemas --
concernientes a los abogados jóvenes, ayudar a la --

creación de grupos de abogados en los países en los que éstos no existan, promover soluciones que interesen a los jóvenes abogados, y tomar parte activa en la evolución de la profesión, y en la armonización de sus reglas profesionales" (206). Es cierto que el carácter internacional de la Asociación dificulta su acción global, pero es en alguna medida muestra de la concienciación que los abogados jóvenes tienen de su propia y particular problemática. Además el planteamiento es más teórico que activo, pero no deja de ser un primer paso hacia ese segundo planteamiento - quizás más definitivo. En este contexto se han estudiado buena parte de los problemas que los jóvenes - abogados tienen planteados. Como ejemplo mencionamos los siguientes: la situación económica y social del abogado joven; el estatuto de colaborador; los despachos colectivos y sus perspectivas para el abogado - joven; la asociación entre abogados de distintos países; las incompatibilidades profesionales; las actividades extraprofesionales de los abogados jóvenes; etc. De forma clara, esto evidencia la preocupación cuando menos por los aspectos teóricos de su propia situación profesional.

Habría que tratar del problema de la masificación profesional, y de la incidencia de la misma - en la crisis de la profesión. Sin embargo es este un tema que nos resistimos a analizar con carácter general, y que nos referiremos a él en la específica situación de la realidad española.

CAPITULO V

TIPOS DE EJERCICIO PROFESIONAL

5.1. CONSIDERACIONES GENERALES.

La finalidad de esta parte primera de la Tesis Doctoral, era fundamentalmente construir un modelo teórico al que referirnos en el análisis de la Abogacía española. Por tanto, este modelo teórico se sera provisional, y se verá mejorado y superado por posteriores y más complejas investigaciones. La ausencia de este modelo, nos obligaba a plantearnos la realización de un estudio empírico sin las mínimas y obligadas referencias a un cuerpo teórico suficientemente válido y general. Con ello, probablemente, algunas de las conclusiones más interesantes se verían, por falta de un marco apropiado, desprovistas de la suficiente fuerza interpretativa.

La tipología que aquí se elabora no pretende ser total ni exhaustiva, pero sí creemos presenta -- unos rasgos suficientemente individualizados y característicos, como para poder ser presentada. Como toda tipología es una abstracción, y en esa medida si bien el tipo puro de cada una de las variantes se -- puede presentar con bastante frecuencia, también será normal el caso de un profesional situado entre -- dos de estas situaciones típicas esbozadas. En alguna medida, el modelo seguido por nuestra investiga--ción se adapta a estas tipologías. Nosotros distin--guimos entre asesor jurídico de empresa, libre ejercicio por cuenta propia, y ejercicio en un despacho colectivo. Esta tipología empírica, se adpta a la -- distinción que aquí se hace entre despacho colectivo,

abogado tradicional, empresa legal y abogacía burocratizada. El tipo empresa legal no figura como categoría en nuestra investigación. En realidad es un tipo que no se suele dar excesivamente en la realidad profesional de nuestra abogacía, y que en un cierto sentido queda integrado en el apartado despacho colectivo. Sin embargo, en un planteamiento más estricto de nuestra investigación deberíamos haber distinguido la una de la otra. Esto permitiría un análisis más fino de la realidad social profesional. El hecho de no haberlo elaborado de esa forma no debe impedirnos, en la medida de lo posible, una interpretación de nuestros datos. Es más, esta tipología es en algún sentido fruto de la superación de las limitaciones que la tipología usada por nosotros presentaba.

El hecho de definírnos en favor de la construcción de tipos profesionales, nos sitúa en abierta discordancia con EGISTO CORRADI. Para él, "los modos de ser abogado, son realmente tantos cuantos abogados hay. Se puede inferir, de cuanto se ha dicho, que no es posible considerar todavía a los abogados desde el punto de vista de un común denominador que permita establecer definiciones que tengan un mínimo valor genérico. La única cosa que los abogados tienen en común es tal vez el título de abogado" (207). Las consecuencias inmediatas de una proposición de este género no son únicamente la posible inviabilidad de estas tipologías, sino más en general de cualquier análisis científico en relación a la abogacía. En la medida que no hay supuestos comunes resulta difícil la sistematización, y prácticamente imposible

el establecimiento de unas pautas generales de comportamiento. Su actitud científica excluye todo tipo de generalidad. Solo lo individual, aisladamente considerado, es válido para aproximarnos a la abogacía. Esta postura es la que le conduce a plantear su libro *L'Avvocato* en una línea de asistematicidad, y -- anecdótico, que cualquier lector del mismo aprecia inmediatamente. Una aproximación empírica al problema que aquí se dilucida, la hubiera puesto de manifiesto la presencia en diversas áreas y contextos -- geográficos de unos modos comunes de entender y ejercer la abogacía. En Italia GIOVANNINI y PRANDSTRALLER son dos muestras representativas de un criterio opuesto al de CORRADI. Para PRANDSTRALLER, hay dos formas de ejercer la abogacía: "los despachos dirigidos por un solo abogado, y los despachos con estructura asociativa. En la primera alternativa, además del despacho normal con un único titular, se incluye también el estudio del abogado que tiene a su servicio abogados o procuradores remunerados por él (este procurador es la rase primera del ejercicio de la abogacía, no el procurador de los tribunales). En la segunda, se pueden configurar las siguientes distinciones: a) despachos constituídos por la asociación de más abogados, en los cuales la asociación tiene como único efecto el pago común de los gastos, mientras que la actividad profesional permanece autónoma; b) despachos constituídos por la asociación de varios abogados que ingresan las ganancias en una caja común, y que dividen los beneficios y los gastos a partes --- iguales; c) despachos sujetos a la misma normativa -- que los del apartado b), pero en los cuales uno o -- más titulares perciben un porcentaje de beneficios --

superior al de los otros asociados" (208). Los resultados de la investigación de PRANDSTRALLER atestiguan las anteriores afirmaciones. En Italia, en el año 1967, el 47,50% de los abogados ejercientes lo hacían asociados únicamente para el mantenimiento del despacho, un 5,4% asociados a partes iguales en lo que respecta a ingresos y gastos, y un 3,11% de los abogados ejercían asociados en despachos en los que tenían un porcentaje de beneficios mayor que el resto de sus compañeros. Esto significa que en términos generales el 33% de los abogados italianos ejercían la profesión en algún tipo de colaboración con otros compañeros (209). Si bien estos datos no tienen por qué ser definitivos, nos permiten establecer una división de la abogacía en dos partes distintas: los abogados ejercientes individualmente, y los abogados asociados con otros compañeros. Esta primera división será muy útil para caracterizar otras cuestiones en relación a los mismos. Si siguiéramos por esta vía veríamos cómo es posible establecer otras características comunes.

El anteriormente citado CARLIN, pone también de relieve como la mitad de los abogados americanos trabajan individualmente. Lo que significa que el otro 50% o bien trabaja en despachos colectivos (entendidos en su acepción más amplia) o bien en organizaciones públicas o privadas. Es obvio que el papel y la dependencia de un abogado no es la misma según trabaje en una Empresa que si es abogado en una pequeña ciudad de provincias, con una clientela numerosa y de pequeña cuantía. Es en base a estos elemen--

tos, que tomamos como punto de referencia, como vamos aquí a tipificar. La primera división será la de abogados trabajando aisladamente, y abogados integrados en algún tipo de organización. Una vez establecida ésta, el siguiente paso es distinguir si la organización es estrictamente profesional (despacho colectivo, empresa legal), o si ésta es una organización económica con finalidad de obtener un beneficio (empresa), o prestación de servicios (administración pública). En estos dos últimos supuestos se plantea como caso límite la pérdida de independencia y la posible desprofesionalización. En el supuesto de una organización profesional podremos distinguir la misma según el volumen, y según los niveles. Una gran organización, con muchos abogados empleados, y con varios niveles de autoridad y competencia, será distinta de una organización con poco número de abogados integrados en ella, y establecida en base al principio de igualdad. Es decir, que dentro de las organizaciones profesionales, lo que las diferenciará para nosotros será esos dos elementos: número y niveles. Ahora bien, lo verdaderamente decisivo será la presencia de relaciones de dominación en esa organización. El principio de igualdad entre los miembros participantes nos dará, sea cual sea el número, un despacho colectivo. El principio de desigualdad, y de salarización, nos dará, sea cual sea el número, la empresa legal. La empresa legal se monta sobre la creación de una institución que presta un servicio jurídico cuyo fin es la creación de beneficio. Para nosotros, tan empresa legal es el abogado individual que tiene varios jóvenes a su servicio, sin darles -



ninguna autonomía ni participación, como la gran organización con sesenta abogados integrados en la misma. En el primer tipo los niveles serán dos: patrón y asalariado, o mejor propietario y asalariado. En el segundo según propietarios (o propietario), y asalariados con o sin participación en beneficios. En ciertos casos se accede a la propiedad, pero en esos casos ya, aunque se reciba un sueldo, cuenta más la cuota de propiedad que la de trabajador. Sobre todo porque se participa en la determinación de la política de la empresa legal.

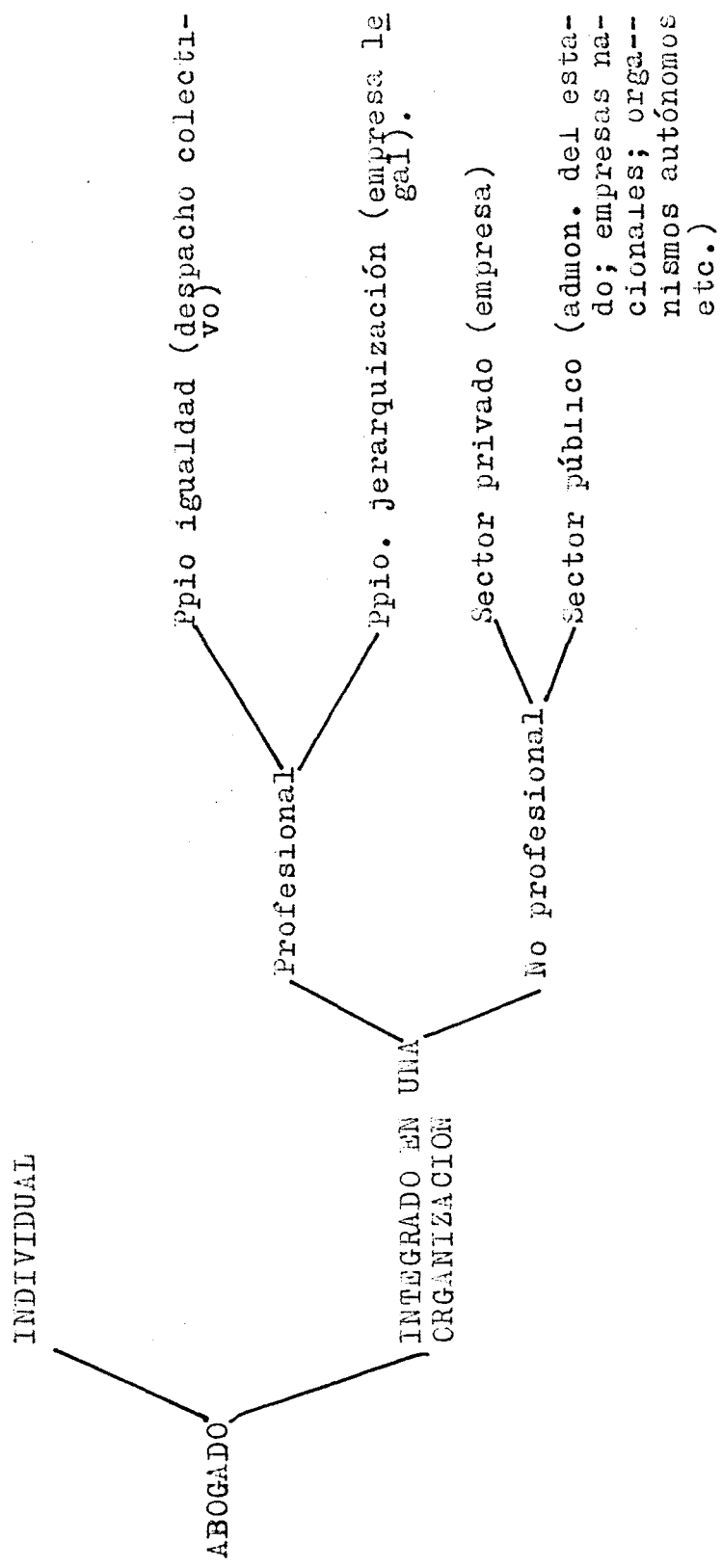
Dentro del supuesto de despacho colectivo hay tres posibilidades. Las tres las señala Prandstraller. Asociados para los gastos, asociados para clientela común, gastos y beneficios a partes iguales, y asociados con algún miembro cualificado.

Es decir, que la división y tipología se establece primero según se trabaje en una organización o individualmente. Y ya dentro del supuesto de la organización según sea ésta estrictamente profesional o no. En el segundo supuesto se supone que hay realmente una independencia menor en cuanto miembro de una comunidad profesional. Es decir, que la profesión como tal es la que pierde independencia. Mientras -- que en el caso de la empresa legal, es el profesional el que pierde la independencia para que la profesión (o mejor ciertos grupos privilegiados de ella) puedan seguir ejerciendo ese monopolio profesional. Es decir, sigan siendo profesionales libres. Los --- otros profesionales se han burocratizado, pero esto

es la pauta general de nuestra sociedad.

A modo de resumen sistemático de lo que si--
gue ofrecemos este cuadro:

CUADRO II: TIPOS DE EJERCICIO PROFESIONAL



Es decir, que cualquier abogado estará de alguna manera comprendido en este cuadro. Es posible - que se den variantes e interrelaciones en estos tipos. Por ejemplo, el abogado individual, que trabaja como Director Gerente de una empresa. En esta no actúa como abogado, sino como directivo, reservándose una parte de su tiempo libre para ejercer como abogado. Otro ejemplo puede ser el funcionario que trabaja en un ministerio por la mañana, que por la tarde ejerce la abogacía como pasante, o como libre ejerciente. Su función principal no tiene que ver con la secundaria. Un caso en el que esta coincidencia se produce es cuando un abogado de Estado tiene despacho propio. La función principal coincide con la función secundaria. En ambos casos ejerce la abogacía. En uno dependiente de su empleador, en el otro individualmente, y por tanto menos condicionado. Con esto queremos subrayar que hay muchos matices que no entran en el marco general, pero que como punto de referencia nos parece válido. Que todos sean abogados, no implica que todos tengan las mismas características. Hay notables diferencias. Y son estas diferencias las que queremos analizar y subrayar en el estudio pormenorizado de cada tipo principal: Abogado tradicional o individual; abogado funcionarizado (en empresas y organizaciones públicas); abogacía -- asociada, o despachos colectivos; y empresas legales.

La tipología elaborada por MILLS para el caso americano, puede ser un ejemplo de esta caracterización de la abogacía según su ejercicio individualizado o no. La misma es demasiado general y a su vez demasiado referida a la problemática americana como

para que pueda ser utilizada aquí sin modificaciones. Sin embargo, como ejemplo esclarecedor de lo anteriormente dicho, creemos que vale. Existen en Estados Unidos los siguientes tipos de ejercicio profesional: "la 'factoría legal', la cual no solo sirve al sistema de las corporaciones, sino que sus abogados se in filtran en el mismo sistema, (...) la factoría jurídica se introduce en la política en una escala nacional, pero su interés por aquélla solo suele significar la realización de los intereses económicos de -- sus clientes. (...) también hay, por supuesto, empresas políticas de abogados, más pequeñas que las factorías legales que sacan a sus clientes del mundo político y que por lo regular, entran en ese mundo --- ellas mismas, (...) se encuentran las oficinas de -- abogacía de tamaño mediano, que pueden tener de tres a veinte socios y unos pocos auxiliares o quizá ninguno. Estas oficinas, especialmente en las ciudades pequeñas, están dedicadas a los asuntos locales de -- sus comunidades de negocios, dividiendo su tiempo entre la política local y la práctica de la abogacía -- en los litigios locales, (...) en la base de la pirámide legal está el auténtico empresario de la abogacía, el que practica individualmente y maneja los -- asuntos legales de individuos y de pequeños negocios, (...) la baja burguesía de la abogacía, suelen proceder de las escuelas locales y merodean por los tribunales para ver qué pueden sacar, en gran número pero insignificantes por sus ingresos viven en los intersticios del sistema de los negocios legales" (210). - El modelo de MILLS no es, como decíamos, totalmente válido para nosotros. Concede demasiada importancia al empresariado legal, adopta una postura favorable

al empresario individual, y trata de una categoría - que no existe entre nosotros (la última). Hay dos aspectos que en mi opinión no considera suficientemente. El primero es el fenómeno de la asociación profesional. El segundo el fenómeno de la salarización de la abogacía. En su modelo parece como si todos los - abogados trabajaran en algún tipo de empresa legal, es decir, en organizaciones profesionales. Por todo esto pensamos, que esta postura no es válida para -- nuestra realidad social.

Pasemos ahora a caracterizar cada tipo genérico.

5.2. EL ABOGADO TRADICIONAL O INDIVIDUAL.

"En la tradición histórica de la abogacía occidental, la multiplicación de los derechos individuales ha significado la correspondiente ampliación de las posibilidades de trabajo de la clase forense. (...) Los intereses profesionales del abogado, en el presente contexto socio-político, es que las facultades individuales no sean excesivamente limitadas; si lo fueran, teniendo en cuenta la naturaleza actual -- del trabajo profesional, ellos perderían al menos -- una parte probablemente importante de este último", "Un cambio importante de las actuales condiciones socio-políticas, o sea una sustitución de los valores de fondo sobre los cuales reposa la sociedad actual, podrían menoscabar seriamente la vida profesional de la clase forense" (211). Esto no tiene por qué implicar una desaparición de la abogacía como grupo profesional, pero sí un cambio total en lo que son sus actuales notas definitorias, y además una pérdida de importancia en lo que se refiere a su papel económico y político. Si exceptuamos aquellos derechos de tipo personal (la vida, la integridad personal, derechos al honor, a la inviolabilidad de la vida privada, etc.) que en principio parece que son aceptados por todos los sistemas sociales, los derechos individuales reconocidos en los países occidentales tienen una connotación económica básica. En torno a ellos -- se articula la mayor parte del tráfico jurídico: compraventas a plazo, alquileres, testamentos, venta de

fincas urbanas o rústicas, compra y venta de acciones y obligaciones, empréstitos, etc. Todas estas figuras tienen un contenido económico. La alteración de las normas que posibilitan el ejercicio de estas expectativas individuales alteraría indudablemente no solo la situación de los titulares, sino también la función de las profesiones constituídas en torno a estos derechos: abogacía, notaría, registros, etc. - Estas consideraciones son válidas no solo para cualquier forma de ejercicio profesional, sino también para el ejercicio profesional en áreas distintas. Esta característica institucional común es lo que nos permite utilizar datos y conclusiones obtenidas en la abogacía de otros países, para el estudio de nuestra abogacía. Pensemos que si bien son distintos, -- las instituciones básicas, los valores dominantes -- son en líneas generales los mismos. Y esta común característica, es la que nos da pie a comparaciones y análisis de diferentes situaciones.

MILLS indicaba en un texto ya citado con anterioridad que "antes del ascendiente de las grandes compañías, la competencia profesional y la elocuencia seleccionaban a los dirigentes de la abogacía -- del Siglo XIX" (212). Es evidente que MILLS se está refiriendo a una situación distinta de la actual. -- Hay un factor que cambia esta importancia de la actuación ante los tribunales, y este factor es el desarrollo de las "grandes empresas". En otros términos, la aceleración del tráfico comercial. "A las -- cualidades del abogado tradicional, basadas sobre el genio, la dialéctica, la pasión, la capacidad de convicción, tienden a ser sustituidas por la pondera---

ción, la diligencia, el estudio cuidadoso de los actos, preparación técnica, etc." (213). De esta forma apuntamos aquí no solo el cambio de la abogacía tradicional hacia unas nuevas formas de ejercer la misma, sino también las características de esta abogacía tradicional. Es un hecho comunmente aceptado que la abogacía tradicional o individual continúa existiendo. Para Italia dábamos cifras del 47%, para Estados Unidos del 70%, para España del 90% en Madrid, y así sucesivamente. Por tanto considerar que la abogacía tradicional está desapareciendo es un juicio precipitado y sobre todo inexacto. Han aparecido --- ciertos cambios en el mercado profesional que han alterado su importancia relativa, y ha disminuído notablemente su competitividad. Estos factores (burocratización, especialización, crisis de la justicia, -- asociacionismo profesional, grandes empresas, etc.) son los que alteran el panorama tradicional de un -- abogado aislado, trabajando con algún pasante, pleiteando normalmente, y con escasa o nula especialización. Es su existencia, su importancia cuantitativa y también cualitativa la que nos obliga a detenernos en la posible caracterización de su trabajo.

Desde un punto de vista operativo y funcional, el despacho de un abogado individual está en líneas generales estructurado de la siguiente manera:

- 1) está dotado de una forma organizativa simple, tal que consienta al titular el control directo sobre -- las entradas y salidas, así como la vigilancia sobre todas las actividades técnicas y las necesidades funcionales del despacho; 2) el trabajo legal se desarrolla sin distinciones sectoriales; el titular, por

así decirlo, lo hace todo por sí mismo, se ocupa tanto del trabajo de audiencia como de la compilación de las acciones legales, de las consultas, etc.; 3) el despacho toma a su cargo un número de causas proporcionado a la capacidad de trabajo del titular, de cualquier modo siempre limitada; el abogado que lo dirige está obligado a estabilizar la cantidad de trabajo a un nivel compatible con las propias fuerzas; 4) aunque pueda ser altamente especializado, ese estudio presupone en el titular una preparación cultural genérica apta a satisfacer las exigencias de un trabajo esencialmente autárquico, y esto independiente de ayudas ajenas; 5) la relación con el cliente se efectúa en una forma directa, sin interferencias burocráticas, incluso la relación económica con el cliente se trata sin criterios fijos; cada regla puede ser modificada por el titular a su voluntad; teniendo en cuenta la particular naturaleza de la causa, de la personalidad del cliente y del interés del estudio; 6) la presencia de un solo titular permite modificaciones del tipo de trabajo al que se dedica el despacho, sea por factores subjetivos (ampliación de los intereses culturales del profesional, deseo de dedicarse a un tipo de trabajo menos agotador, etc.) sea por factores objetivos (adquisición de un buen cliente que agota toda la capacidad de trabajo del despacho, desaparición de una determinada especialización); y 7) la falta de otra presencia profesional en el estudio obliga al titular a una especie de inmanencia de él mismo, volviendo difícil y antieconómica las ausencias, y en general todas las formas de interrupción del trabajo" (214). Este modo

lo aquí expuesto nos parece en líneas generales válido como representación de los cauces normales de desarrollo del trabajo del profesional individual. Es evidente que se aprecian límites a la independencia profesional, pero sobre todo límites al desarrollo de un trabajo racional permanente. La presencia continua, la falta de especialización son síntomas de la dependencia laboral en que este tipo de profesional opera. Y sobre todo este tipo de profesional no tiene en modo alguno garantizada la supervivencia de la institución que él mismo ha creado. La falta de continuador determinará o su desaparición en muchos casos, o el que ese despacho pase a ser de un familiar, hijo por regla general. Lo cual dificulta enormemente la contratación o integración permanente de profesionales, que saben que no tienen la menor posibilidad de gestión y propiedad. Para lugar de pasantes puede ser utilizado; como contexto en el que desarrollar una carrera profesional, es bastante difícil.

Normalmente los abogados individuales se harán cargo de los trabajos más residuales. Es decir, que los trabajos menos rentables. La razón de esta residualidad es que los contactos que los mismos tienen no son de la misma calidad y fuerza económica -- que los contactos mantenidos por los miembros de los despachos colectivos, o de las empresas legales. Esto no evita que un abogado aislado trabaje con buenos clientes, y reciba sustanciosas minutas, pero el caso más normal será el de la residualidad. Los abogados individuales, como dice LADINSKY, son suscepti

bles a la "burocratización" en una proporción mayor que los abogados organizados. Estos pueden hacer --- frente a las organizaciones económicas en lo que a - contenido de su prestación, y en lo que a minutas se refiere, mejor que los abogados aislados. Y esta misma organización fomenta la defensa organizada del monopolio profesional (215). El hecho de poder obtener buenos ingresos ejerciendo la profesión en una empresa legal, o en un despacho colectivo, dificulta la - integración de abogados en empresas. Sin embargo, la dificultad inicial que supone la práctica profesio--nal como abogado individual, la falta de experiencia, la falta de clientes, creemos que favorecerá la salarización de los mismos, o por lo menos su falta de - independencia.

5.3. EL ASOCIACIONISMO PROFESIONAL. LOS DESPACHOS COLECTIVOS. SU FUNCIONAMIENTO Y TIPOS.

Una de las nuevas formas de ejercer la profesión, será el modo asociado. "El crecimiento incesante y rápido del derecho positivo en sus diversas ramas, urgido por un proceso común de aceleración histórica, para no quedar en constante atraso con las mutaciones de modos de vida individual y colectivo, reclama hoy del letrado una determinada especialización, para poder cumplir con acabada ciencia y diligencia su sagrada misión. Ya no se puede dominar todo el campo jurídico como antano. Las leyes, decretos, decisiones de los tribunales, van introduciendo cambios constantes (...) y, así como el ejercicio individual de la medicina ha ido cediendo el paso a formas de trabajo asociado, pienso que también está llegando la hora de que los estudios jurídicos deberán funcionar sobre la base del trabajo común de distintos especialistas" (216). La organización de la abogacía, será el marco adecuado para la resolución de los límites que las nuevas circunstancias económicas han impuesto a su función. El abogado aislado no puede hacer frente ni a la amplitud de materias existentes, ni a la dimensión que presentan algunos asuntos. Para ello es necesario arbitrar una colaboración profesional, que debidamente institucionalizada supondrá la aparición y desarrollo de un despacho colectivo. Esta colaboración puede tener dos niveles -

distintos: el puramente instrumental, y el orgánico. El instrumental supone poner en común los medios materiales del despacho (biblioteca, secretaría, locales, etc.) dejando autónomos los clientes de cada -- abogado. El orgánico supone que "los asociados pon-- gan en común su clientela y que exista un régimen de comunidad de trabajo y de gastos generales distribu-- yéndose los ingresos con arreglo a cuotas determina-- das" (217). El nivel que va a interesarnos realmente es el segundo nivel. El primero implica ya una cier-- ta racionalización, pero es una primera etapa que -- tiene muchas de las antiguas características profe-- sionales. Si bien lo describiremos, la mayoría de -- las precisiones que aquí se hacen son solo relativas al despacho colectivo. Solo y cuando se indique tex-- tualmente, las consideraremos aplicables al primer -- nivel de racionalización.

5.3.1. Organización y exigencias mínimas para la constitución de un despacho colectivo.

La organización de una estructura comunitaria de trabajo, supone la tenencia de unos medios económicos suficientes para hacer frente a los cuantiosos gastos que una operación de este tipo supone. Esta organización se articulará sobre la base de unas aportaciones más o menos iguales por parte de cada uno de los asociados. Como dice GIOVANNINI, "la posibilidad de establecer un estudio organizado, o de transformar en tal un estudio tradicional está condicionada por toda una serie de factores de naturaleza sobre todo económica: (...) 1) la disponibilidad de medios notables, que permitan una inversión inicial de carácter infraestructural (locales, medios materiales -máquinas de escribir, xerocopias-) que garantice un funcional y moderno aprovechamiento de los talentos profesionales; 2) posibilidad de sostener los elevados gastos de gestión del despacho (sueldos de los profesionales "dependientes", personal subalterno, gastos de libros, abonos a revistas, ...)) en particular durante el primer período de iniciación; 3) dada la notable capacidad productiva de un estudio semejante, la posibilidad de disponer de un amplio y remunerativo volumen de negocio: de hecho, uno o más grandes clientes, con aptitud para soportar el alto costo del servicio prestado y además interesados en estas prestaciones" (218). Tenien

do en cuenta que normalmente estos despachos surgen de la asociación de despachos ya constituídos, el anterior esquema es en la práctica más fácil de reunir de lo que en sus líneas se trasluce. Cada abogado -- tiene su propio despacho, libros, revistas, ficheros, material de oficina, etc., que suele aportar en el -- momento de la constitución del despacho colectivo. -- Además éstos se constituyen en un momento en que --- existen unas posibilidades, y como respuesta a unas necesidades de la propia clientela del mismo. Con su desarrollo, ésta podrá aumentar, y ser cada vez mayor. Pero lo que no suele ser normal, es crear un -- despacho antes de que la propia clientela lo exija -- en mayor o menor grado. El despacho colectivo es un proceso gradual, no una creación artificial de personas ajenas a la profesión. En este caso propiamente se tendría que hablar de empresa legal, en la medida que el capital inicial es ajeno a la profesión, y su fin es la obtención directa de un beneficio.

La duración de la asociación suele ser indeterminada, si bien se suele prever la rescisión de -- la misma con un período previo de aviso (seis o más meses de preaviso). La asociación puede supervivir -- a la partida de uno de los asociados, pero a veces -- se le imponen a éste ciertas condiciones. "El letrado que cause baja en un Despacho colectivo no podrá pasar a formar parte de otro hasta después del transcurso de un año, salvo autorización expresa de la -- agrupación a la que hubiera pertenecido" (219).

Un aspecto importante de estos despachos colectivos, es que pasan a constituirse como entidades

autónomas, con personalidad propia y patrimonio institucional. Esta utonomía es puesta de relieve por el Colegio de Abogados de Barcelona cuando con su norma tiva " pretende lograr la armonización de dos principios o postulados cuya vigencia se ha considerado -- esencial para alcanzar una recta regulación de los - despachos colectivos, a saber: a) el reconocimiento por parte del Colegio de la realidad social o institucional de la asociación como entidad independiente de la personalidad de los socios que la componen" -- (220). Esta autonomía también es subrayada cuando se pretende la individualización de los bienes que se - aportan a la asociación que se constituye.

En el contrato de asociación es importante - la especificación de lo que se entiende por gastos, y la forma de determinar el beneficio anual. En el - contrato también se establece el porcentaje que cada uno de los asociados recibe en el momento del reparto. Este porcentaje será o no igualitario, pero su - especificación es de vital importancia para la conti- nuidad de la asociación.

El despacho colectivo se rige en sus decisio- nes fundamentales, y en el establecimiento de la po- lítica a seguir, por el acuerdo de sus asociados. La gestión del mismo es en este sentido democrática. Es- ta decisión comunitaria se articula en la existencia de una Comisión que controla el trabajo pendiente, y distribuye los nuevos asuntos que van llegando. La - admisión de un nuevo miembro en la asociación suele exigir la unanimidad total de los miembros partici- pantes.

Está muy cuidada la normativa relativa a las enfermedades de los asociados. Normalmente, los despachos prevén un primer período de enfermedad durante el cual el asociado recibe el mismo porcentaje -- que antes. Si la enfermedad dura excesivamente, se prevé una disminución progresiva de esas cuantías, -- hasta prácticamente su desaparición. En el supuesto límite de muerte de uno de los asociados, se prevé -- una pensión para su viuda, y a veces la compra de la participación del otro asociado fallecido. Este respeto hacia el abogado fallecido es el que determina que el Colegio de Abogados de Barcelona estipule que "podrá utilizarse el nombre de uno o varios de los -- componentes fallecidos, siempre que a juicio de la -- Junta de Gobierno existiere continuidad. En tales ca -- sos deberá hacerse constar impreso en los membretes el hecho de su fallecimiento" (221). Con esto se con -- seguirá "seguir exteriorizando la continuidad insti -- tucional del despacho frente a la clientela tradicio -- nal, se facilitará la conservación de ésta por los -- sobrevivientes y se abrirá la posibilidad de crea -- ción de pensiones de viudedad en favor del cónyuge -- sobreviviente" (222).

Toda esta normativa, es sintomática de una -- racionalización mayor en el modo de ejercer la profe -- sión de abogado, sin que esto signifique en absoluto falta de calidad en las prestaciones de los abogados libre ejercientes. Lo limitado del estudio de esta -- cuestión, nos impide dar un tratamiento más completo al tema. Aquí solo apuntamos unas pautas que creemos en algún modo comunes al modo de operar los despa -- chos colectivos en España. En la medida que se proce

da a una investigación más amplia de este tema (hoy aún por hacer) será posible superar y revisar estas indicaciones. Mientras no se haga, valgan estas líneas como algo indicativo e introductorio a un tema todavía no investigado.

5.3.2. Tipos de despacho colectivo.

Un primer tipo de despacho colectivo, es el constituido con la finalidad de atender proporcionalmente a los gastos del mismo. Varios profesionales "conviven en un mismo despacho, permaneciendo completamente autónomos desde el punto de vista profesional (...). Las finalidades principales de este tipo de organización de la actividad profesional son: 1) soportar un menor costo per capita a través de la división de los gastos de alquiler del estudio, y la puesta en común de algunos servicios y de parte del personal; 2) favorecer un cierto intercambio de la clientela, sobre todo a nivel interprofesional. El grado de integración profesional dentro de estos estudios es muy variado. En muchos casos se trata de una simple yuxtaposición de capacidades profesionales: cada abogado ofrece una prestación genérica a su cliente, limitándose, si lo cree oportuno, a aconsejarle a éste el dirigirse, para servicios complementarios, al notario, al contable presentes en el estudio (...). En otros estudios, ..., en los cuales los profesionales trabajan materias distintas, es bastante frecuente un cierto intercambio de la clientela o una asociación para casos aislados" (223). Este caso de colaboración profesional es un supuesto previsto en la normativa del Colegio de Abogados de Barcelona. "En las agrupaciones de abogados podrán colaborar otros profesionales, en cuyo caso la situación de éstos se registrará por un estatuto especial den

tro del convenio asociativo" (224). Para PRANDSTRA--LLER, un despacho de este tipo debe regirse por estos principios generales: 1) la especialización de los asociados no debe coincidir completamente. Aunque la relación se funde sobre la más completa independencia profesional, una identidad completa en el trabajo puede llevar a fenómenos de interferencia, o en el peor de los casos competencia, que determinaría la crisis de la relación; 2) se presupone una gran corrección hacia los otros asociados en lo que concierne a la adquisición de clientes (...) Una extrema lealtad hacia los colegas constituye por consiguiente uno de los elementos básicos de la convivencia. Esa debe llegar hasta el punto de alejar la simple ocasión de sospecha, ya que la duda sobre la existencia de un acto de competencia, puede resquebrajar seriamente la asociación; 3) la relación debe estar basada sobre un equilibrio acerca de la utilización de los medios de trabajo comunes o de cualquier modo adquiridos conjuntamente. (225). Se trata por tanto de establecer una primera colaboración, -- que muy probablemente sirva de etapa preliminar para una integración más completa.

El otro tipo de despacho colectivo, se fundamenta en dos principios básicos. El primero sería el principio de la igualdad de los asociados, y el segundo el principio del carácter común de los clientes. El cliente que entra en un despacho, pasa a formar parte de la clientela del despacho, y no de la del abogado a través del cual llegó al mismo. Los ingresos que produce este cliente, van a un fondo común que sirve de base para el reparto de los benefi-

cios. Normalmente será siempre el mismo abogado el que trate con ese cliente, evitando con ello la dispersión y confusión que un trato diferente, mantenido por varios abogados, llevaría consigo. En este tipo de despacho creemos, sin que esto suponga ninguna preferencia personal, que se logra un equilibrio que permite el ejercicio de la profesión lo más libremente posible. Esta libertad la entendemos en el sentido de dependencia en relación a los clientes, y en relación a los superiores. En él la jerarquización es nula, todos son iguales, y todos participan en el trabajo y en la propiedad del mismo. Su no excesivo volumen (de dos a tres abogados hasta una decena) -- permite un conocimiento directo y permanente entre ellos, facilitando también el que la cifra de negocios no tenga que ser desorbitada ni por su número, ni tampoco por su cuantía. El tener una organización muy grande implica unos costos fijos que solo los grandes clientes pueden mantener. Y esto supone una servidumbre mayor que cuando el tamaño es menor. Los compromisos son más numerosos, y por tanto las exigencias también. El que dentro del contexto general de racionalización burocrática, parezcan ser este tipo de abogacía la continuación de la abogacía tradicional, no tiene por qué implicar que esta forma vaya a ser la forma del futuro. Solo las necesidades del mercado determinarán si es este tipo más reducido y abarcable de organización el que será dominante, o el otro más grande y por tanto mucho más anónimo. -- Los principios generales de este tipo de asociación son los siguientes: 1) la aportación de clientela, y por tanto de renta de cada abogado al estudio debe -

ser aproximadamente la misma. Parece difícil que un abogado con gran prestigio profesional se preste a dividir las rentas con uno o más colegas de ingresos más reducidos (...) 2) la dirección del despacho debe realizarse de forma colegiada, y sobre bases igualitarias. La eventual superioridad intelectual y técnica no puede traducirse, más allá de un cierto nivel, en preminencia directiva; 3) existe un problema de exacta contabilización de las ganancias, que obliga a los participantes a consultarse continuamente en relación con la determinación de los honorarios exigidos a los clientes, ... los abogados del estudio deben atenerse a normas uniformes y practicar --tratos del mismo tipo (226). Normalmente cada abogado llevará su caso, independientemente de sus compañeros. Como supuesto límite tenemos el caso de un --asunto llevado no ya con la asesoría de varios de --ellos, sino con la intervención de los miembros del despacho asociado. Un ejemplo de este supuesto límite nos lo ofrece GIOVANNINI: 'el cliente del despa--cho es normalmente recibido la primera vez por el --abogado X, el menos joven de los tres, el cual dadas ciertas dotes personales hace de Public relation man. Este hace una relación de la entrevista a sus cole--gas; si la entrevista ha tenido lagunas se necesita otro coloquio con el cliente. Normalmente se hace --una tentativa de arreglo extrajudicial de la cues---tión, intentando si es posible llegar a una transac--ción con el adversario: en esta fase cualquiera de --los tres tiene posibilidad de tener los contactos y tratar con el adversario, por ejemplo, telefónicamen--te. Si se llega a la parte judicial, cada uno tiene una tarea separada en el ámbito procesal. El abogado

C.D. hace las pruebas testimoniales; el otro abogado prepara las citaciones, la audiencia y la exposición final; el tercero se ocupa de la notificación, tiene los contactos con el cliente para la audiencia, y hace la audiencia. Antes de la exposición última, hay por último una reunión de los tres" (227).

Estas serían en algún sentido las notas caracterizadoras de las distintas formas de despacho colectivo. Todas ellas se dan actualmente en nuestro país. El problema inmediato es el de su cuantificación y verificación. Nuestra experiencia convalida la validez al menos ocasional de este modelo. Ahora lo que pretendemos es esa verificación a niveles más amplios que los puramente teóricos o aislados. Y en esa tarea esperamos poder continuar en posteriores trabajos.

5.3.3. Ventajas e inconvenientes de los Despachos colectivos.

No es exceso de insistencia si subrayamos -- una vez más que estas formas de ejercicio profesional se desarrollan fundamentalmente con el desarrollo de la sociedad industrial, y con la crisis de la organización judicial. Esta crisis, determina la aparición de un volumen cada vez mayor de asuntos extra judiciales, para cuya resolución la forma colegiada de ejercicio profesional, se demostrará como la más eficaz.

Basándonos en la opinión de otros autores, y sin tomar postura en la polémica, consideraremos como ventajas de los despachos colectivos las siguientes: 'ofrecer a los miembros de la asociación, entre otras, las ventajas que toda institucionalización -- comporta para la sucesión de los asociados en la titularidad de la clientela común, el ascenso y promoción profesional de los colaboradores, la creación de sistemas de mutua ayuda, jubilación y viudedad; - el disfrute de vacaciones y la reducción de la cifra relativa de gastos generales' (228). En esta opinión del Colegio de Barcelona abundan las razones esgrimidas por GIOVANNINI, fruto éstas de su investigación sobre la abogacía colectiva italiana. Para él las razones dadas por los abogados ejercientes en esta modalidad son: 'una más racional y adecuada disponibilidad de los servicios esenciales (locales, medios técnicos, biblioteca, hemeroteca, personal auxiliar,

etc.); la aportación especializada de cada colaborador permite un fructífero trabajo de equipo, apto para satisfacer la petición de cualquier tipo de clientela; la relativa intercambiabilidad de los profesionales tiene una serie de consecuencias positivas (mayor disponibilidad de tiempo libre, posibilidad de ausentarse del trabajo incluso por períodos relativamente largos, por ejemplo, en caso de enfermedad sin graves consecuencias para el trabajo); el ejercicio de la propia actividad en un estudio organizado da mayor seguridad personal, ... y por último, los jóvenes licenciados, a su ingreso en el estudio organizado, además de poder gozar ya inicialmente de cualquier forma de remuneración, tienen la posibilidad de ser más vigilados en su trabajo, de hacer verdaderamente "pasantía" y, factor no despreciable, tienen abierta en el mismo estudio la vía para avanzar profesional y económicamente, asegurando al mismo tiempo la continuidad de la vida del estudio" (229).

Sin embargo, y contra lo que pudiera creerse, no todas las posturas son favorables a este tipo de organización profesional. Los abogados contrarios a la misma argumentan algunas razones cuya importancia no conviene en absoluto despreciar, y que exigen una valoración atenta y cuidadosa. Estas razones, también señaladas por GIOVANNINI, son las siguientes: - "la posibilidad de que los mejores asuntos vayan, en un mercado ya de por sí disminuído, a esos estudios capaces de absorber las funciones pedidas; ... este mismo fenómeno de concentración tiene como consecuencia el agravamiento y la multiplicación de los factores condicionantes del libre ejercicio de la profe--

sión; uno o pocos clientes terminan de hecho por condicionar la elección "política" y profesional de los despachos que monopolizan las causas (e incluso de los profesionales que trabajan en ellos). El desarrollo de las formas organizadas de ejercicio de la abogacía, terminaría a la larga por truncar todo intento de resistir la competencia por parte de los estudios no organizados, cuya vida se haría así siempre más difícil, y la actividad siempre más marginal. Y por último, el ejercicio impersonal de la profesión (...) encuentra la resistencia de gran parte de los abogados libre ejercientes, acostumbrados a ejercer la profesión de forma individual" (230). Estos argumentos contrarios a la asociación, se refieren fundamentalmente a la forma más burocratizada de la misma. Es decir, a la empresa legal. Tan es así, que nosotros la analizamos independientemente en la medida - que consideramos que si bien es una organización profesional, se caracteriza por unas notas que la hacen diferente en muchos aspectos a lo hasta aquí descrito. En muchos aspectos se diferencia más de la asociación paritaria, que no de las asesorías de empresa, en las cuales la falta de independencia es casi total.

5.4. LA EMPRESA LEGAL.

La empresa legal, al contrario que el despacho colectivo caracterizado en el apartado anterior, responde a la idea de establecer distintos niveles y responsabilidades. Además, se caracterizará por su atención preferente por lo que de forma general se entiende por derecho de empresa, por su fomento de la abogacía preventiva, y por las distintas aportaciones de cada uno de los integrantes. El despacho colectivo típico era fundamentalmente gestión común en base igualitaria, y aportaciones iguales para todos los miembros. En la empresa legal, si bien se intenta articular la promoción dentro de la misma organización, el principio establecido es el de la jerarquización, y el de la gestión a nivel de petit comité. Este comité, es el que determina la política que deben seguir todos los miembros de la organización.

Los supuestos básicos y originarios de este tipo de organización profesional parten o bien del profesional individual, que al tener un exceso de trabajo contrata a otros profesionales que le realicen el trabajo que él no puede abarcar, o bien del desarrollo excesivo del despacho colectivo. Es decir, un crecimiento acelerado del volumen de clientes, puede llevar a sus titulares a la contratación de personal auxiliar, que por su juventud o por la cuantía de su aportación no puedan ser situados al mismo nivel que los otros asociados. En la medida que el -

despacho colectivo tienda a la institucionalización con carácter permanente de las relaciones de subordinación, y se otorga la igualdad como meta de la vida profesional, este despacho es una empresa legal. Es decir, que la empresa legal sería el supuesto límite de un despacho colectivo. Cuando un despacho colectivo se desvirtúa, o bien se diluye desintegrándose, o bien se transforma en empresa legal.

Este principio de la igualdad entre profesionales es el que prima en el Colegio de Abogados de Barcelona (único en España que tiene una normativa sobre despachos colectivos), cuando se dispone que no debe existir límite al número máximo de socios de un despacho colectivo. La asociación implica igualdad. Y esta es la base de este tipo de organización. No su número, sino sus principios. "En la normativa de los despachos colectivos no debían establecerse limitaciones al número de posibles socios por entender que una de las principales ventajas de los bufetes colectivos consiste en la posibilidad de promocionar en el seno de los mismos a los colaboradores de los socios titulares (...). Como consecuencia de la limitación aumentaría el número de colaboradores no socios con el inconveniente de que una actuación de éstos quedaría fuera de toda publicidad frente al Colegio y frente a la clientela" (231).

El término empresa legal no es en absoluto un término gratuito. La prestación de servicios con contenido jurídico, propia de los abogados, es el que determina su carácter legal. El hecho de organizarse en base a los mismos principios que las empre-

sas (racionalización de medios, personal, máxima productividad por nombre, división del trabajo por especialidades, existencia de una contabilidad que determina beneficios, gastos, salarios, etc., orientación hacia la producción de un elevado movimiento que engendre elevados beneficios, etc.) son los que nos -- condicionan a calificar a esta modalidad de organización profesional como empresa legal. De las organizaciones económicas en general, se diferencian por la naturaleza de los órganos responsables. En esta organización se responde ante compañeros, en la otra ante directivos que no tienen por qué tener la misma -- profesión o formación. Otra diferencia viene de que las empresas legales prestan en todos los supuestos servicios, mientras que las organizaciones económicas lo más frecuente es que produzcan bienes. La --- existencia de este tipo de organización profesional, es ciertamente una prueba evidente de lo gratuito de las afirmaciones funcionalistas relativas al carácter altruista de las profesiones. Lo costoso de los servicios dados por estas organizaciones, alejan automáticamente de ellas a todos los clientes que no -- puedan pagar esos honorarios. Su dedicación al derecho de empresas fundamentalmente, es otra limitación expresa para su posible clientela.

La existencia de despachos legales (jerárquicamente) organizados ha dado una nueva y más amplia dimensión al fenómeno del ejercicio subordinado de la actividad profesional: con la proliferación y con el aumento de las dimensiones de las empresas legales, aumenta el número de los profesionales que --

prestan sus servicios remunerados por uno o más empleadores. Estos particulares estudios legales tienen así a asumir la forma de la empresa capitalista y a organizarse para el disfrute racional de los medios y de los talentos profesionales allí empleados. Surge una figura particular de profesional, el profesional-dirigente, que tiene la propiedad de los medios de producción del estudio, (...) En los estudios legales de dimensiones considerables, a las diferentes posiciones en la escala jerárquica, corresponden diversas atribuciones (asociado al primer nivel, al segundo nivel, abogado asalariado, procurador, pasante): a diferentes roles corresponden diferencias en la disponibilidad de los símbolos de prestigio, además de un distinto nivel y modo de remuneración" (232). Como también subraya PRANDSTRALLER, - "a través del sistema de remuneración de abogados no asociados, el titular puede aumentar la cantidad de causas resueltas en el despacho; (...) Y en efecto, este tipo de despacho es entre todos los existentes el más cercano al cliché industrial sea por su aptitud a desarrollar su trabajo, sea por el carácter de las relaciones que se constituyen entre los abogados remunerados y el titular" (233). La consecuencia de este tipo de relación, será la pérdida de independencia de los abogados asalariados, Esta alteración ocasiona cambios no solo en el comportamiento profesional, sino también en el 'modo de vivir' (PRANDSTRALLER).

Es importante constatar, que el tipo de trabajo que se realiza dentro de la empresa legal, cambia a medida que se van dando los sucesivos niveles. Pero no es solo el trabajo lo que cambia, sino tam--

bién su grado de conocimiento del funcionamiento de la empresa, y su influencia en las decisiones que se van tomando en relación a la política y control de la organización. ERWIN SMIGEL, en su investigación sobre la abogacía de Wall Street, señala como "la -- práctica jurídica cambia para el abogado a medida -- que sube en la firma. (...) el trabajo del abogado -- principiante es extenso, porque trabaja en muchas ma- terias de campos distintos. Si continúa en la empre- sa, va transformándose en especialista, aunque tiene cada vez más oportunidades de formarse una visión de conjunto. Si se le hace socio, empieza a generalizar se de nuevo. Esta vez, la generalización no implica investigar sobre los problemas, sino asesoría sobre los mismos. La asesoría y la responsabilidad aumenta a medida que el abogado se dirige hacia una mayor -- asociación (senior partner). Cuando llega a esa posi- ción, se convierte en intérprete final del derecho -- para la empresa, consejero de los colegas, clientes, y del gobierno, así como de las organizaciones cívicas" (234). Este es en términos generales el proceso que sigue un abogado que se integra en las empresas legales. En éstas, la tendencia final es que todo -- miembro llegue a ser titular de la misma. Ahora bien, como en todas las organizaciones burocráticas, el nú- mero de puestos en el nivel superior, es menor que -- en el nivel inferior. De esta forma tenemos una es- tructura piramidal, en la que existe siempre una com- petencia para acceder a los primeros puestos. Esta -- institucionalización de la esperanza final de llegar a ser titular del despacho, es lo que legitima las -- relaciones de subordinación. El trabajo del abogado

principiante le viene impuesto por sus superiores, -- así como la cuantía de su salario. Teniendo en cuenta que son ellos los que determinan si el neófito -- continúa o deja la empresa, veremos que es obvia la afirmación de que esta organización supone una coincidencia con las empresas. En éstas se dan unas relaciones que se repiten coincidentemente con las empresas legales. En ambas existe la promoción. Por su -- cualificación especial, en las empresas legales ésta conduce o a su realización, o al despido del asalariado. De todas formas la ascensión está garantizada, pero bajo el principio de enajenación de los centros de decisión durante mucho tiempo (235).

El ejemplo que nos ofrece SMIGEL de los despachos colectivos americanos atiende fundamentalmente a la división del trabajo. Apenas si trata el aspecto de control y titularidad de la propiedad, y -- las consecuencias que de ello se derivan. Desde un punto de vista más europeo, y por tanto más cercano a la propia realidad española, GIOVANNINI analiza un ejemplo de este tipo de empresa legal. Se trata de -- un despacho con oficinas principales en Roma y Milán, y corresponsales en diversas partes del mundo. La dinámica del mismo es tal que 'cuando un abogado del -- estudio ha alcanzado una experiencia profesional tal que le permita continuar el ejercicio de la profesión de modo autónomo, entonces se le propone el hacerse socio, pagarle a porcentaje, y por tanto unir más estrechamente su suerte a la del despacho. Veamos como funciona el despacho. Cada profesional tiene un sector de su competencia, salvo los más jóvenes que ayudan simplemente a los más antiguos en su trabajo. To

dos siguen un horario predeterminado: cada día, hay un intercambio informal de puntos de vista y de consejos durante el lunch en el bar y durante el te de la tarde. Más formalmente, se reúnen para discutir los asuntos una vez a la semana, en una llamada "sesión de comité" (...). El volumen de negocio del despacho es notable: basta decir que, no obstante reservarse el abogado principal el 50% de los ingresos -- es posible con la diferencia cubrir los numerosos gastos del despacho y compensar más que adecuadamente a los profesionales asociados (más de veinte millones de liras los más antiguos, alrededor de los diez millones los colaboradores, cuatro millones los procuradores con cierta antigüedad, y cien mil liras al mes para los pasantes). Para entrar en el estudio se exige un curriculum óptimo, buenas calificaciones, conocimiento perfecto del inglés y del francés, haber estudiado en buenas universidades americanas y francesas, etc." (236).

Si bien de la situación española no tenemos datos tan concretos, sí podemos definir aproximadamente el funcionamiento de uno de estos despachos empresariales. En este ejemplo no se analiza la totalidad de sus aspectos, pero los que se mencionan son completamente fidedignos. El despacho X, en Madrid, tiene previstos tres niveles jerárquicos. El primer nivel es el de los recién llegados. A los tres o cuatro años se accede al segundo nivel, o nivel de colaboración. El tercer nivel, o nivel de la propiedad, se da solo en contados casos, y después de una selección cuidadosa. Hay que tener en cuenta que a ese nivel se determina la política de la empresa. Se prevé,

para impedir la burocratización final y permanente, el que los propietarios deben retirarse a los 65 --- años. No se prevé en ningún caso el establecimiento de una cuota decreciente para los propietarios dimisionarios. En caso de enfermedad, si ésta no tiene -- una duración superior a un año, se le mantiene su -- cuota. De durar más, se revisa ésta; pero con gran -- discrecionalidad por parte del Comité. Hay previstos los siguientes órganos: un comité de propietarios, -- un director de la firma que se ocupa de la organiza- ción interna, del control de los asuntos, y de la re- visión de la correspondencia. Un director adjunto -- que sustituye a éste en sus ausencias, y varias fun- ciones especiales; éstas son fundamentalmente reali- zadas por propietarios, y que conciernen a las rela- ciones con las sucursales, control de gastos, conta- bilidad, personal, relaciones públicas, etc. Existe también un secretario general administrativo, y una secretaria profesional que dirige un archivo por ma- terias de todos los asuntos que entran en el mismo. Aproximadamente, uniendo todos los niveles y servi- cios, hay cerca de un centenar de personas. Destaca la enorme presencia de personal administrativo. Los beneficios se reparten en función del porcentaje que tiene cada socio. El despacho se rige por unos esta- tutos propios, que dado la falta de reconocimiento -- jurídico de estas instituciones en el lugar donde es- tá situada la sede central, tienen exclusivamente ca- rácter privado.

Este es un ejemplo de un despacho concreto. La falta de una visión del total de la población, --

nos impide tipificar en términos cuantitativos esta forma de trabajo. Tipificación que, como subrayamos con anterioridad, dejamos para trabajos con más vuelos y medios que el presente.

5.5. LOS ABOGADOS INTEGRADOS EN EMPRESAS.

La última forma aquí considerada de actuar como abogado, será la asesoría en empresas. Esta asesoría en empresas es distinta de la asesoría de empresad. Esta última es la que realizan normalmente los abogados cuando aconsejan a las empresas en la resolución de sus problemas desde fuera de las mismas. La asesoría en empresas supone la existencia permanente de un vínculo entre el profesional y su cliente, y la remuneración de ese vínculo en cantidades más o menos homogéneas y repetidas. La dedicación puede ser total o parcial. Depende de los casos, pero es evidente que el tiempo que permanece en la empresa atiende exclusivamente los asuntos de ésta. La creación de una asesoría de empresa dentro de la propia empresa supone la existencia en ella de un volumen de trabajo jurídico suficiente. Por esta razón solo las grandes empresas contarán con gabinetes integrados por varios miembros. En las pequeñas y medianas empresas, la asesoría permanente dependerá de las circunstancias de cada una de ellas, si bien no se puede afirmar que la presencia de ella sea el supuesto general. Estas asesorías en empresas, ocasionarán evidentemente la disminución del trabajo que debería confluir en los despachos individuales o colectivos.

En esta categoría de abogados integrados en empresas, vamos a considerar también los abogados que trabajen por cuenta y para el Estado. Cuando ha-

blamos de Estado hacemos referencia a todas las formas e instituciones dependientes directa o indirectamente de él. Así, por ejemplo, los abogados de estado, los letrados de Cortes, los abogados del Consejo de Estado, los letrados sindicales, etc. Estos licenciados en Derecho, realizan en beneficio del Estado la misma función que los otros abogados en beneficio de los particulares.

Tanto una como otra categoría, supone una dependencia en relación al empleador mayor que el ejercicio independiente de la profesión. Es obvio que -- los abogados vinculados al Estado, el único interés que defienden es el interés público. Los particulares, en la medida que no tienen defensor, no son defendidos por órganos del Estado, sino por abogados -- colegiados en los respectivos colegios, sin que el -- Estado tenga participación ni cualitativa ni cuantitativa alguna en esta defensa. También es obvio que el abogado vinculado a una empresa no va a defender los intereses de los clientes de la misma, sino por el contrario los intereses económicos de su empleador. Esta toma de partido, previa a la consideración misma de la naturaleza del caso, es en todos los supuestos favorable a la empresa. En el supuesto que -- no lo sea se presenta un enfrentamiento que probablemente terminará con la dimisión y partida del abogado en cuestión. Para aquéllos que piensan que la empresa a ellos no les impone nada, hay que subrayar -- que el motivo es porque están defendiendo adecuadamente los intereses de la misma. Es decir, que se da una coincidencia implícita e informal, que no necesita ser subrayada por otros medios. La socialización

de ese abogado en esa empresa es total, y por ello no hay que mencionarle siquiera la línea a seguir. El - se da cuenta sin esas aclaraciones marginales.

En las empresas los abogados pueden desarrollar dos tipos de funciones. Unas de naturaleza jurídica exclusivamente. Otras de naturaleza metajurídica, o directiva. En esta segunda función se toman en cuenta consideraciones ajenas a lo estrictamente jurídico, y se participa activamente en la gestión y - administración de la empresa. Una, la jurídica, es - consultiva, la otra, la metajurídica, es ejecutiva. Ambos roles son, o pueden ser, efectivamente desempeñados por los abogados. Un ejemplo del primer rol -- puede ser un miembro de la asesoría de la empresa dedicado a los contratos laborales. Un ejemplo del segundo rol puede ser un Presidente de Consejo licenciado en Derecho.

La dedicación a una empresa como abogado, supone un cierto espíritu y adaptación psicológica. La empresa, y sobre todo la gran empresa, constituye un grupo social muy jerarquizado, en el que la autoridad sigue siendo aún poco menos que absoluta, es decir, despótica. Para integrarse en ella, el doctor - en derecho (licenciado en derecho en Bélgica) debe - poder abandonar una gran parte de sus preferencias - individuales, ... hasta el día en el que -se ha triunfado- ejercerá él mismo el poder. Mientras tanto deberá adquirir mucha agilidad intelectual, abandonar ciertas inclinaciones (o disimularlas) y sobre todo habituarse a pensar y actuar en grupo. Y esto es ---

exacto, incluso para aquellos que, en la empresa desempeñan el rol de juristas" (237).

Las funciones normales que desempeña un jurista en la empresa pueden ser de modo indicativo según HORACIO VIÑAS las siguientes: "... b) asesora--- miento en la preparación de documentos legales para el giro comercial, para el mejor cumplimiento de las leyes, y para la protección de la empresa en las distintas comunidades en que actúe; d) asesoramiento para no incurrir en la legislación punitiva y restrictiva; e) asesoramiento en legislación impositiva; -- f) asesoramiento en cuanto a poderes y facultades de directores, funcionarios y accionistas; h) asesora--- miento y preparación de instrumentos legales para -- contratos de empleo, para representar a la empresa -- en convenios colectivos de trabajo y en planes de beneficios sociales" (238). Estas funciones son las -- que corresponden al abogado que trabaja como abogado. No al abogado en un papel directivo.

Hablando de los directivos de negocio americanos, WRIGHT MILLS señala como un 13% de los mismos "no inició su vida activa en los negocios, sino en -- alguna profesión liberal, y principalmente como abogados. El trabajo en las profesiones los llevó --por lo general después de haber triunfado en ellas-- a -- ser presidentes de compañías o de sus consejos de administración (...) En la actualidad, el éxito de la compañía depende en gran medida de disminuir todo lo posible su tributación, llevando al máximo sus pro-- yectos especuladores mediante fusión, controlando -- los organismos reglamentadores del Estado y ejerciendo

do influencia sobre las legislaturas de los Estados y sobre el Congreso nacional. En consecuencia, el -- abogado se va convirtiendo en una figura eje de las empresas gigantes" (239). El mismo MILLS señala en otro trabajo, y con unos calificativos probablemente excesivos, la importancia de la abogacía en las modernas corporaciones. "Más que un asesor y consejero de los grandes negocios, el abogado es su servidor, su campeón, su permanente apologista y está lleno de la sensibilidad de ellos. En torno a la corporación moderna el abogado ha erigido el marco legal para el demiurgo de la gerencia" (240). Estas tesis de MILLS exigirían por nuestra parte una verificación. Aquí -- las apuntamos por lo que de polémicos, y posiblemente revisables, tienen.

La razón de esta importancia de la abogacía, la encontramos en las palabras de FISCH cuando dice que en la empresa "la planificación y la política no puede ser efectiva sin una evaluación legal de los -- riesgos y oportunidades implicados" (241).

Las anteriores consideraciones sobre los distintos tipos de ejercer la abogacía, y sobre todo el énfasis especial que se ha puesto en el estudio de -- los nuevos modos (despacho colectivo, empresa legal), no han de impedir que seamos conscientes que el fenómeno profesional hoy por hoy mayoritario es la abogacía individual. La existencia de extensas zonas de -- nuestra geografía dedicadas a cultivos y actividades fundamentalmente agrícolas, supone que gran parte de las líneas esbozadas aquí no caracterizan, ni se corresponden con los problemas que surgen en el modo --

rural de trabajo. Sin embargo, subrayemos que de un total aproximado de 30.000 abogados colegiados en España, unos 12.000 lo son en los Colegios de Barcelona y Madrid. Es decir, que uno de cada tres abogados trabaja en una de esas dos ciudades. Y para este contexto, sobre todo, creemos son válidas las anteriores afirmaciones.

Está aún por hacer un estudio global de la abogacía española. Hoy se inician estudios parciales e incompletos de la abogacía madrileña y barcelonesa, cuyos resultados no han sido aún publicados. La aportación que aquí se hace, se considera totalmente provisional, y sobre todo preparatoria de esa investigación nacional que de la abogacía, y más en general de todas las profesiones está aún por plantear. En la medida que este trabajo sirva para plantear y realizar ese estudio posterior y más amplio nos daremos por satisfechos. En la medida que las precisiones teóricas y empíricas que aquí se hacen sean verificadas, consideraremos que hemos contribuido al conocimiento de nuestra compleja realidad, y con ello que nuestra investigación encuentra su justificación en ese conocimiento al que clarifica con su generalización y abstracción.



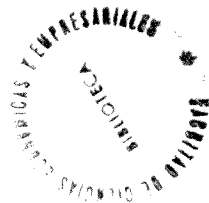
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO

LOS ABOGADOS CON EJERCICIO EN MADRID: ESTUDIO
SOCIOLOGICO DE SU COMPORTAMIENTO PROFESIONAL

II

MADRID, 1973



KKT

115. B45

Z 37

1973

P A R T E II



*

R.90720

INTRODUCCION.

Vamos a proceder en esta parte de la presente Tesis Doctoral, a presentar aquellos resultados significativos de cara a una caracterización de los abogados como grupo profesional. La investigación -- realizada en Mayo-Junio de 1971 tenía una amplitud -- mayor de lo que aquí se ofrece, si bien la considera ción y objetivos de la presente Tesis justifica por el momento la presentación de los datos y conclusiones relativas a su objeto. Y este objeto no es otro que el de configurar el comportamiento profesional -- de los abogados ejercientes en Madrid.

Indudablemente, el análisis de su mentalidad política y social, el análisis de la opinión de la -- abogacía sobre la judicatura, su percepción del cambio social y profesional, su mentalidad de cara a -- problemas e instituciones profesionales, son aspectos de gran interés si pretendemos una total configu ración de los abogados madrileños. Sin embargo, un -- objetivo tan amplio como el que aquí se sugiere, fue precisamente el que, pese a lo limitado de nuestra -- experiencia, nos planteamos cuando iniciamos esta in vestigación. En 1971 esta investigación era la prime ra que sobre el género se realizaba y planteaba. En la actualidad, y en relación a la abogacía, el Colegio de Abogados de Barcelona está, en su Sección de Sociología Jurídica, procediendo al análisis de los resultados obtenidos a través de la administración --

de un cuestionario entre abogados ejercientes y no -
ejercientes de Barcelona (1). Con esto queremos sig-
nificar que lo que se pretende no es dar una visión
total y completa de la abogacía madrileña, sino suge-
rir unas primeras hipótesis por las que hacer discu-
rrir estos primeros pasos de la sociología de la abo-
gacía como profesión jurídica. En un segundo momento
será posible la comparación de nuestras hipótesis --
con los resultados y conclusiones obtenidas por la -
investigación realizada por el Colegio de Abogados -
de Barcelona, así como por las investigaciones reali-
zadas por SMIGEL, LADINSKY, RUESCHMEYER, en USA, ---
PRANDSTRALLER y GIOVANNINI en Italia, KAUPEN y VOLGS
en Alemania, BLOM en Finlandia, y así sucesivamente.
De momento, y esto supone un evidente límite a nues-
tra investigación, nos limitaremos a sugerir nues-
tros resultados e hipótesis. Dejamos para más adelan-
te esa comparación con la abogacía barcelonesa, y --
con la abogacía extranjera.

1.- AÑOS EN EJERCICIO COMO ABOGADO.

Al elaborar el concepto de profesión en la Parte I, insistíamos en la valoración del conocimiento que toda profesión supone. Este conocimiento que señalábamos podía adquirirse de modo teórico y práctico (MAX WEBER), creemos es característica primordial en la abogacía ejerciente en Madrid. El hecho de que un 60% de los abogados madrileños por nosotros entrevistados tenga más de 11 años de experiencia (Ver cuadro 1), supone ciertamente que una vez terminado el período de formación universitaria, estos profesionales han tenido un tiempo de formación práctica que consideramos en principio suficiente para un eficaz ejercicio de la profesión. Esta experiencia profesional es esencial para prestar servicios satisfactorios para los clientes. Y en la medida que los presten se verán favorecidos los profesionales por una clientela numerosa, y rentable.

Esta valoración de la experiencia se pone de relieve en nuestros datos. A mayor experiencia, mayor nivel de ingresos mensuales. Es significativo a este respecto, que aquellos abogados que declaran percibir más de 100.000 pesetas mensuales de ingresos, el 46,7% de los mismos declaran también tener más de 21 años de experiencia profesional. Entre 50 y 100 mil pesetas de ingresos mensuales, el mayor porcentaje también lo obtienen los abogados con mayor número de años de experiencia (el 75% de los abogados con más de 11 años de experiencia, frente a so

lo un 24% de los abogados que tienen menos de 10 años de experiencia). Sin embargo, los jóvenes dan los mayores porcentajes en los niveles más bajos de renta. Para nosotros, esto puede significar la valoración - en términos monetarios de la mayor o menor capacidad profesional de cada abogado. Añadamos que la expe---riencia no tiene por qué llevar siempre al éxito pro fesional. La existencia de algunos abogados jóvenes, y de algunos abogados viejos, en los extremos pare--cen apuntar la hipótesis de que a veces, el éxito es independiente del número de años en ejercicio (Abogadados con pocos años en ejercicio están en los niveles altos de renta, mientras que abogados con muchos ---años en ejercicio están en los niveles si no bajos - sí intermedios de renta).

CUADRO 1: AÑOS EN EJERCICIO COMO ABOGADO, SEGUN NIVEL DE INGRESOS MENSUALES (en pesetas)

	Total %	No res- ponden %	Más de 100.000 %	Entre 50 y 100 mil %	Entre 30 y 50 mil %	Entre 15 y 30 mil %	Entre 5 y 15 mil %	Menos d 5.000 %
Menos de 5 años	23,0	17,9	6,7	12,2	29,8	37,0	37,5	---
De 6 a 10 años	16,3	14,3	6,7	12,2	19,3	22,2	12,5	50,0
De 11 a 15 años	17,4	7,1	33,3	22,0	15,8	7,4	50,0	---
De 16 a 20 años	11,2	17,9	6,7	12,2	12,3	7,4	---	---
De 21 a 30 años	25,8	35,7	46,7	36,6	17,5	14,8	---	---
Más de 31 años	6,2	7,1	---	4,9	5,3	11,1	---	50,0
	TOTAL	(28)	(15)	(41)	(57)	(27)	(8)	(2)

Otra conclusión que parece deducirse de los datos aportados por nosotros, es que los licenciados en derecho dejan pasar un número de años variable de un caso a otro antes de comenzar a ejercer independientemente la profesión. Supongamos que los licenciados en Derecho en el intervalo 1951/1960 han comenzado a ejercer la profesión en cuanto terminaron sus estudios. Esto supondría que en 1971 (año de realización de la encuesta) los licenciados en 1951 tenían 20 años de experiencia, y los licenciados en 1960, 11 años. Es decir, que los licenciados en ese período tienen como mínimo una experiencia de 11 años, y como máximo una experiencia de 20 años. Repetamos que esto es en el supuesto de que inmediatamente después de terminar los estudios universitarios comenzaran a ejercer. Sin embargo, de nuestros datos, y en relación a los licenciados en este período, se deduce que un 47,5% de los abogados ejercientes tiene menos de 10 años de experiencia. Más concretamente aún, un 21,3% tiene menos de 5 años de experiencia profesional. Esto se repite también para otros intervalos. Así para los licenciados en el intervalo 1946/1950. Estos datos nos llevan a la hipótesis de que entre el momento de terminación de los estudios universitarios, y el momento de empezar el ejercicio profesional independiente, o incluso en período de aprendizaje práctico, pasan unos años en los que el profesional no se dedica completamente a la profesión. No podemos determinar las causas, pero nos parece importante el subrayar este paréntesis de ejercicio profesional.

CUADRO 2: AÑOS EN EJERCICIO COMO ABOGADO, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Menos de 5 años	--	--	--	--	3,7	--	21,3	73,0
De 6 a 10 años	--	--	--	--	--	12,0	26,2	27,0
De 11 a 15 años	--	--	--	--	3,7	16,0	42,6	--
De 16 a 20 años	--	--	--	6,7	25,9	28,0	8,2	--
De 21 a 30 años	--	--	45,5	66,7	66,7	44,0	1,6	--
Más de 31 años	--	100,0	54,5	26,7	--	--	--	--
TOTAL	--	(1)	(11)	(15)	(27)	(25)	(61)	(37)

CUADRO 4: AÑOS EN EJERCICIO EN MADRID O FUERA DE MADRID, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Sí	87,6	--	--	90,9	86,7	85,2	68,0	90,2	100,0
No	12,4	--	100,0	9,1	13,3	14,8	32,0	9,8	--
No respon- den	--	--	--	--	--	--	--	--	--
TOTAL	(177)	--	(1)	(11)	(15)	(27)	(25)	(61)	(37)

CUADRO 9: MODOS DE EJERCER LA ABOGACIA, SEGUN NUMERO DE AÑOS EN EJERCICIO

	Total %	Menos de 5 años %	Entre 6-10 años %	Entre 11-15 años %	Entre 16-20 años %	Entre 21-30 años %	Más de 31 años %
Asesor Jurídico de empresa	30,9	31,7	31,0	45,2	15,0	30,4	18,2
Libre ejercicio de la profesión	57,9	51,2	44,8	54,8	80,0	58,7	81,8
Libre ejercicio como pasante	1,1	2,4	--	--	--	2,2	--
Ejercicio en un des- pacho colectivo	10,1	14,6	24,1	--	5,0	8,7	--
Asesor Jurídico de empresa	15,2	19,5	10,3	9,7	10,0	19,6	18,2
Libre ejercicio de la profesión	14,6	17,1	13,8	22,6	--	17,4	--
Libre ejercicio como pasante	--	--	--	--	--	--	--
Ejercicio en un des- pacho colectivo	3,4	7,3	6,9	3,2	--	--	--
TOTAL	(178)	(41)	(29)	(31)	(20)	(46)	(11)

Interrogados los abogados ejercientes en Madrid acerca de los lugares en los que ellos hubieran ejercido como profesionales, el 87,6% de los entrevistados contesta que han ejercido únicamente en Madrid. Unicamente un 12% declara haber ejercido, o seguir ejerciendo, en Madrid y fuera de Madrid. Esto supone que el contexto en el que estos profesionales ejercen su profesión es fundamentalmente industrial, administrativo y urbano (2).

El hecho de no disponer de una variable que nos permita diferenciar el origen urbano o rural de los abogados ejercientes en Madrid, nos priva de un útil instrumento para el estudio de posibles pautas distintas entre unos y otros profesionales. De esta forma sería también posible estudiar hasta qué punto se ha producido en estos abogados una socialización total en el marco de un área cultural diversa de la suya de origen.

Otra cuestión que queda oscura en nuestros datos, es el porcentaje de licenciados en derecho -- que habiéndose establecido en Madrid como profesionales han abandonado el ejercicio por falta de éxito -- en el mismo. Conectado con lo anterior sería el establecer si la salida profesional de éstos ha sido el emplearse en organizaciones públicas o privadas, o el ejercicio en las ciudades de las que provenían. El hecho de que esta investigación no abarcara la totalidad de los licenciados en derecho tanto por la Universidad madrileña, como por las otras Universidades, es la causa de esta laguna. Laguna que solo se podrá salvar cuando se realice una investigación no

ya de todos los abogados inscritos como ejercientes o como no ejercientes en los Colegios de Abogados, - sino cuando se investigue el censo de licenciados en derecho.

Del análisis del Cuadro relativo a los años de ejercicio en Madrid según el año de nacimiento -- (Cuadro 3), puede inferirse como los abogados más jóvenes ejercen casi exclusivamente en Madrid. Los nacidos en el intervalo 1931/1940 ejercen casi exclusivamente en Madrid. Un 98% de ellos declara ejercer solo en Madrid. Para los nacidos entre 1941/1950 esta exclusividad es total. El 100% de los entrevistados declara ejercer solo en Madrid. Son precisamente los abogados más viejos los que declaran haber ejercido en Madrid y fuera de Madrid. Los nacidos de --- 1911/1920, un 16,7%, y los nacidos en 1921/1930, el 20,8%. Pensamos nosotros que esta diferencia entre - los jóvenes y los viejos no es fruto de una moda, si no que será por el contrario consecuencia de factores externos que han mediatizado en un determinado momento a los abogados, y que en la actualidad no -- les condicionan.

CUADRO 3: AÑOS EN EJERCICIO EN MADRID O FUERA DE MADRID, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res- ponden %
Sí	87,6	--	84,2	83,3	79,2	98,0	100,0	100,0
No	12,4	100,0	15,8	16,7	20,8	2,0	--	--
No respon- den	--	--	--	--	--	--	--	--
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

Atendiendo al número de años en ejercicio según el año de licenciatura (Cuadro nº 4), observamos que los porcentajes superiores al 10% son los relativos a los abogados licenciados en los períodos 1931/1936, 1937/1945, y 1946/1950. Este porcentaje viene referido a aquellos abogados que desarrollan, o han desarrollado, su actividad en Madrid y fuera de Madrid. La hipótesis que aquí sugerimos es que el hecho de coincidir la licenciatura con momentos de crisis social y económica en España, ha sido decisivo de cara a la movilidad provincial de esos abogados. Entendida esta movilidad en el sentido de abogados que trabajando fuera de Madrid vienen a ejercer a Madrid, no abandonando probablemente del todo su clientela anterior. Lo corto de la muestra en este caso - (22 entrevistados), no nos permite pasar más allá de la enunciación de esta hipótesis.

El período 1931/1950 es un momento de nuestra Historia de particular importancia. En 1931 se produce el derrumbe de la Monarquía y el nacimiento de la República. Las consecuencias económicas del famoso hundimiento de la Bolsa de Nueva York en 1929, empiezan a dejar sentir sus efectos sobre la economía española. En 1936 empieza una guerra nacional -- que ocasionará la división del país en dos zonas durante tres años. En 1939, año de terminación de la guerra nacional, se producen unos cambios en la composición de la población activa, que influyeron en las posibilidades ocupacionales de muchas profesiones. En la década de los años cuarenta se produce el crecimiento burocrático de Madrid. Las oportunidades que se ofrecían eran muchas, y sobre todo la crisis

económica del país general. Estas razones, junto a los datos que nuestra muestra pone de relieve, es lo que nos llevan a pensar acerca de la posible conexión entre movilidad de la abogacía en esa época y crisis económica y social general del país. Esta crisis contrasta con la situación expansiva de nuestra economía a partir de 1960. Y es justamente en el intervalo que empieza en ese año en el que se aprecia falta de movilidad una vez empezado el ejercicio profesional. Esto supone que los abogados que empiezan en Madrid tienen suficientes posibilidades profesionales en esta ciudad. Y que al mismo tiempo los abogados que empiezan a ejercer en el resto de España - tienen también suficientes oportunidades profesionales, de forma que el cambio a esa metrópoli es innecesario para ellos. Insistimos, una vez comenzada a ejercer la profesión (3).

El hecho de que una vez comenzada a ejercer la profesión no se hayan producido desplazamientos a la metrópoli madrileña, no supone que no haya habido durante este período absorción por parte de Madrid - de alumnos provenientes de otras ciudades. Es sabido que la Universidad madrileña duplica en matrícula a cualquier otra Universidad española, y que en la década de los 60 hubo que dictar unas normas que impidieran, salvo en casos muy justificados, la matriculación en la Universidad de Madrid. Es decir, que la movilidad se produce antes de la terminación de los estudios, pero, sin embargo, esta movilidad existe - (4).

La hipótesis que establecíamos en relación a la dependencia entre movilidad geográfica y crisis económica y social española desde 1931 hasta casi -- 1960, se abunda en cierta forma en el análisis porme-- norizado de los resultados de la pregunta relativa a la duración del ejercicio profesional fuera de Ma--- drid. Del análisis del Cuadro nº 5 se deduce como -- ese desplazamiento a Madrid como nuevo lugar para -- ejercer la profesión, no es típico exclusivamente -- del comienzo profesional, sino también, y cuando se presenta, de los abogados con experiencia. El 68% -- de los abogados que realizan el cambio (tengamos en cuenta que es distinto el ejercer fuera de Madrid e ir a Madrid -supuesto de nuestra pregunta-, que el - ejercer en Madrid y fuera de Madrid) tiene más de 5 años de experiencia profesional. Cuando los abogados han venido de fuera, podemos observar que llevan desarrollando su actividad profesional en Madrid desde hace ya varios años. Es decir, que el cambio se pro-

dujo ya hace varios años, y no es un fenómeno reciente. El 63,7% de los abogados que hizo el cambio tiene en la actualidad más de 16 años de experiencia -- profesional como mínimo. Y es más, el 45% de ellos -- tiene hoy entre 21 y 30 años de experiencia. Si tenemos en cuenta que según nuestros datos el 63,6% de los que cambiaron tenían en el momento de hacerlo menos de 10 años de experiencia, Esto supone, pensamos nosotros, que por lo menos para un amplio sector de la abogacía este cambio hace ya muchos años que se -- dió.

CUADRO 5: DURACION DEL EJERCICIO PROFESIONAL FUERA DE MADRID (EN AÑOS), SEGUN NUMERO DE AÑOS

EN EJERCICIO

	Total %	Menos de 5 años %	Entre 6-10 años %	Entre 11-15 años %	Entre 16-20 años %	Entre 21-30 años %	Más de 31 años %
Menos de 5 años	31,8	--	100,0	33,3	50,0	20,0	--
De 5 a 10 años	31,8	--	--	50,0	--	40,0	--
De 11 a 20 años	36,4	--	--	16,7	50,0	40,0	100,0
Más de 20 años	--	--	--	--	--	--	--
TOTAL	(22)	--	(2)	(6)	(2)	(10)	(2)

Si atendemos al Cuadro nº 6, observamos como son los abogados nacidos en los intervalos 1911/1920 y 1921/1930 los únicos que presentan un porcentaje superior al 50%. Sin embargo este porcentaje lo es en niveles distintos de años de ejercicio. De 11 a 20 años en el primer intervalo de nacimiento y de 5 a 10 años en el segundo. Estos intervalos referidos a la experiencia ya acumulada antes del cambio, medida en años de ejercicio profesional. Si suponemos -- por hipótesis que el momento de terminación de los estudios de derecho es a los 23 años, los nacidos en el intervalo 1911/20 terminaron sus estudios en el intervalo 1934/1943, y con una experiencia de 11 a 20 años realizaron el cambio en el intervalo 1945/1963.

Los nacidos en el intervalo 1921/1930 terminaron sus estudios en el intervalo 1944/1953. Por -- tanto, y bajo la misma hipótesis, realizan (con una experiencia de 5 a 10 años de trabajo profesional -- posterior al momento de terminación de los estudios) ese cambio en el intervalo 1949/1963 (5). En uno y -- otro supuesto de cambio éste se verifica en el momento más decisivo y expansivo de Madrid como economía y como sociedad.

CUADRO 6: DURACION DEL EJERCICIO PROFESIONAL FUERA DE MADRID (EN AÑOS) SEGUN EL AÑO DE

NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %
Menos de 5 años	31,8	--	33,3	33,3	27,3	100,0	--
De 5 a 10 años	31,8	--	33,3	--	54,5	--	--
De 11 a 20 años	36,4	100,0	33,3	66,7	18,2	--	--
Más de 20 años	--	--	--	--	--	--	--
TOTAL	(22)	(1)	(3)	(6)	(11)	(1)	--

Las anteriores consideraciones son ciertamente hipotéticas. Su validez tendrá que ser verificada por otras investigaciones posteriores. Sin embargo - creemos hay suficientes datos que apuntan esta posibilidad, así como las causas de la misma. El hecho - de que el 27% de los abogados ejercientes en Madrid lo sean en base a la licenciatura obtenida en otra - Universidad que no es la madrileña, creemos es otro dato para reflexionar sobre esta composición de la - abogacía madrileña.

2.- MODOS DE EJERCER LA PROFESION DE ABOGADO.

Una primera consideración en esta pregunta es de orden metodológico. Los abogados entrevistados respondían con alguna frecuencia que en el ejercicio de la profesión utilizaban dos formas distintas. Una como principal, y la otra como secundaria, de forma que el contestar a nuestra pregunta en términos unívocos no agotaba según ellos las posibilidades y matices de la realidad profesional. Por ello en los cuadros que siguen pueden apreciarse repetidas las distintas maneras de ejercer la profesión. Nosotros establecíamos como hipótesis de partida las siguientes: Asesor Jurídico de Empresa, Libre ejercicio de la profesión, Libre ejercicio como pasante, y Ejercicio en un despacho colectivo. La diferencia entre el asesor de empresa, y el libre ejerciente individual reside fundamentalmente en que el primero se concentra fundamentalmente en unas o pocas empresas. Mientras que el segundo, estableciendo también relaciones con empresas, lo hace desde unas bases numéricas, y de independencia, distintas. El asesor permanente recibe un sueldo, el libre ejerciente presenta unas minutas que dependen de la dificultad, importancia, del caso. Sin embargo los datos obtenidos en la encuesta, suponen de partida la anulación de la hipótesis del ejercicio como pasante en otro despacho. La pasantía es una institución ligada a la abogacía joven, y en cuanto tal impide por la falta de experiencia de éstos el ejercicio de la profesión. Es necesario proceder a una experimentación previa de los co-

nocimientos adquiridos en los estudios universita---
rios.

Sin embargo, el modelo elaborado por noso---
tros es más restringido que el sugerido en la prime-
ra parte. Es aquí muy difícil establecer ciertas ma-
tizaciones. Por ejemplo, como distinguimos si un abo-
gado individual lo es stricto sensu, o es un empresa-
rio legal. Como diferenciar un despacho colectivo es-
tablecido en bases igualitarias, de otro establecido
en bases burocráticas. Si bien este límite existe, -
esperamos poder sacar de los datos existentes la ma-
yor utilidad posible.

En cada cuadro las cuatro primeras alternati-
vas se corresponden con la primera forma de ejerci-
cio profesional. Las cuatro segundas son las que nos
indican cuántos abogados que señalan una principal,
indican también una manera secundaria. Esta segunda
respuesta es excluyente de la primera. Es decir, que
el que conteste como principal asesor jurídico, aña-
dirá como secundaria o libre ejerciente o despachos
colectivos. Y viceversa. Esto es importante de cara
a lo que inmediatamente veremos.

Los porcentajes de los cuadros han sido ela-
borados en relación al número de entrevistados, no -
en relación al número de respuestas. Es decir, N es
178, no las 237 respuestas que tenemos a esta pregun-
ta. La razón es que para nosotros lo más importante
es conocer el comportamiento de estos profesionales
fundamentalmente a través de las primeras opciones.
Esto no excluye que utilicemos los otros datos, pero

ya como complementarios de lo principal. Así logramos que los porcentajes sean siempre en todas las preguntas en relación a la misma base: el total de entrevistados.

Del análisis del cuadro relativo a los modos de ejercer la abogacía, según el año de nacimiento - (Cuadro nº 7) inducimos que el grupo más importante sigue siendo en la actualidad el de los abogados que ejercen individualmente. Un 57,9% del total de los abogados ejercen individualmente. El resto se reparte entre asesores jurídicos, 30,9%, y abogados insertos en despachos colectivos, 10,1%. El grupo asesores jurídicos plantea especiales problemas que no queremos dejar de subrayar. El primero sería el de quienes son los que se incluyen en esta categoría. Pensamos que son aquéllos que normalmente se integran en organizaciones, pero nuestros datos no excluyen que haya también algún abogado cuyo trabajo mayoritario sea ese. El segundo y más importante es el de la posible naturaleza profesional de estos asesores. Su condición de asalariados, puede excluir la consideración profesional de éstos. Tan es así, que algunos científicos sociales americanos (SMIGEL, por ejemplo) excluyen en sus tipologías a estos asalariados. Se limitan a considerar a los abogados individuales, y a los abogados insertos en las denominadas "law firma". Sin embargo, pese a estas consideraciones, pensamos que el hecho de que estos abogados realicen la misma función judicial, y probablemente intermediaria, es determinante para por el momento seguir considerándolos como tales. La cuestión no queda cerrada en absoluto, y solo posteriores matizacio

nes podrán aportar más luz al problema.

El hecho de que el libre ejercicio sea aún - el más importante no altera el supuesto de la pérdida de su importancia relativa. Los nacidos en el período 1911/1920 ejercían la profesión individualmente en su mayoría: un 72,2%. Los nacidos en 1941/1950 la ejercen, pero ya solo en un 41,2%. Este retroceso se debe, por un lado, a la aparición de los despachos colectivos, y por otro lado a la consolidación de la asesoría. Es decir, de la forma burocratizada de ejercer la profesión.

CUADRO 7: MODOS DE EJERCER LA ABOGACIA, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res- ponden %
Asesor Jurídico de empresa	30,9	--	36,8	19,4	30,2	34,0	41,2	50,0
Libre ejercicio de la profesión	57,9	100,0	63,2	72,2	58,5	50,0	41,2	50,0
Libre ejercicio como pasante	1,1	--	--	2,8	1,9	--	--	--
Ejercicio en un des- pacho colectivo	10,1	--	--	5,6	9,4	16,0	17,6	--
Asesor Jurídico de empresa	15,2	--	10,5	27,8	3,8	20,0	11,8	50,0
Libre ejercicio de la profesión	14,6	--	21,1	8,3	11,3	18,0	23,5	--
Libre ejercicio como pasante	--	--	--	--	--	--	--	--
Ejercicio en un des- pacho colectivo	3,4	--	--	--	1,9	8,0	5,9	--
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

Los despachos colectivos se afianzan a medida que pasan los años. De prácticamente inexistentes para los nacidos de 1911/1920, pasa a ser una forma normalmente presente para los más jóvenes. Un 16% para los nacidos en el intervalo de 1931/1940, y un -- 17,6% para los nacidos de 1941/1950. Atendiendo al -- año de licenciatura, este proceso se hace aún más -- claro. El porcentaje superior al 60% para el libre -- ejercicio empieza a decaer para los licenciados en -- el intervalo 1951/1960, pasando de un 63% en 1937/ 1945, a un 55,7% en este período. El descenso se ha -- ce inferior al 50% en el período de licenciatura --- 1961/1971: un 45,9%. Mientras tanto el ejercicio en despachos colectivos se consolida notablemente, pa-- sando de un 11,1% en el intervalo de licenciatura -- 1937/1945, a un 24,3% para el intervalo 1961/1971. - Es decir, que el libre ejercicio pervive sustancialmente, pero va dejando paso a nuevas formas de ejercicio profesional, que se consolidan con el paso del tiempo (5 bis).

CUADRO 8: MODOS DE EJERCER LA ABOGACIA, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Asesor Jurídico de empresa	30,9	--	--	36,4	26,7	22,2	28,0	37,7	29,7
Libre ejercicio de la profesión	57,9	--	100,0	63,6	73,3	63,0	60,0	55,7	45,9
Libre ejercicio como pasante	1,1	--	--	--	--	3,7	--	4,6	--
Ejercicio en un des- pacho colectivo	10,1	--	--	--	--	11,1	12,0	4,9	24,3
Asesor jurídico de empresa	15,2	--	--	18,2	20,0	18,5	8,0	11,5	18,9
Libre ejercicio de la profesión	14,6	--	--	9,1	13,3	14,8	8,0	18,0	16,2
Libre ejercicio como pasante	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Ejercicio en un des- pacho colectivo	3,4	--	--	--	--	--	--	6,6	5,4
TOTAL	(178)	--	(1)	(11)	(15)	(27)	(25)	(61)	(37)

Según el número de años en ejercicio, se con firman también las anteriores consideraciones. Lo -- que queremos subrayar es como este fenómeno de la -- asociación se da no solo en los abogados jóvenes si- no también en los viejos. Un 8,7% de los que tienen entre 21 y 30 años de experiencia, y un 14,6% entre los que tienen menos de 5 años de experiencia. Supo- nemos que estos últimos en los últimos niveles, y -- los primeros con carácter más directivo. Sobre todo en las empresas legales, y a causa de la distinta -- cuantía de su aportación.

Es interesante el dato apuntado al principio de este apartado. Hacemos referencia a las segundas alternativas profesionales de los abogados. El que un 33,2% de los abogados declaren ejercer la profesión en formas diversas supone que uno de cada tres se pluriemplea en cuanto a modo de ejercicio profesional. Y esta actividad complementaria se da no solo entre los más viejos, sino que también es una pauta existente entre los más jóvenes en experiencia y edad (Cuadros n.ºs. 9 y 7). De alguna manera podemos decir que la abogacía profesional, ha ejercido la profesión en todas las épocas haciendo compatible con algún otro tipo de actividad profesional stricto sensu.

Lo más importante de este apartado, y queremos insistir en ello, sería la verificación de la hipótesis de la aparición y consolidación de los despachos colectivos en España, y el retroceso relativo del libre ejercicio de la profesión.

3.- OTRAS ACTIVIDADES PROFESIONALES DE LOS ABOGADOS.

En esta pregunta hubiera sido interesante matizar si estas actividades profesionales, las realizan en la actualidad, o las han realizado en algún momento de su vida profesional. Esta falta de matiz permitirá apreciar la importancia de la interrelación abogado-sociedad, pero impedirá delimitar ésta en términos de completa verificación. Hay muchos datos que apuntan hacia la consideración de presente, pero esto no es suficiente para diluir el contenido incompleto de nuestra pregunta. Así y todo es evidente la importancia de los mismos de cara a otras funciones sociales.

Al decir otras actividades profesionales, suponemos que los abogados las detentan en función de su rol principal. Y este rol es el asesoramiento en materia jurídica. El hecho de que un 59% de los abogados entrevistados declaren el tener este tipo de actividades profesionales, es sintomático de lo generalizado y extendido de este fenómeno.

En cierta medida las afirmaciones de LUIS -- GONZALEZ SEARA de que los profesionales "hacen compatible el ejercicio libre de la profesión con otra -- ocupación, ya sea un empleo o puesto oficial, ya sea un contrato con empresas privadas", se ve validada -- por los presentes datos (6).

Este fenómeno de lo que podríamos llamar --- pluriempleo, está presente en todos los grupos de -- edades. Con matices distintos, pero de todas formas presente. Los porcentajes varían de un intervalo de nacimiento a otro. Especialmente los más jóvenes. -- Los nacidos en el intervalo 1911/1920 se pluriemplean más que los nacidos en el intervalo 1941/1950. Es de cir, un 63,9% frente a un 47,1%. Para los restantes intervalos de nacimiento (Cuadro nº 10), los porcentajes son sensiblemente iguales. Esta diferencia en lo que respecta a los más jóvenes en edad, nos lleva a preguntarnos si no estaremos en presencia de una - nueva pauta profesional de pluriempleo. Esta hipóte- sis hay que considerarla con muchas reservas por dos razones. La primera es lo reciente de su aparición. La segunda es a causa de lo elevado del porcentaje - de jóvenes que dicen no tener otras actividades. Un 40,4%, es decir, 4 de cada 10 abogados jóvenes. Solo el transcurso de unos años, y la aparición de una -- nueva generación de profesionales, dilucidará este - problema. Tengamos en cuenta que quizás los jóvenes no se pluriemplean más en función de la falta de con tactos propia del comienzo de la práctica profesio-- nal.

CUADRO 10: HA REALIZADO O REALIZA OTRA ACTIVIDAD PROFESIONAL, SEGUN AÑO

DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res- ponden %
Sí	59,0	100,0	63,2	63,9	56,6	60,0	47,1	50,0
No	40,4	--	36,8	36,1	41,5	40,0	52,9	50,0
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

Otra conclusión que puede ser esbozada en relación a este punto, es el de la posible conexión entre pluriempleo y clase social. Indudablemente estas actividades profesionales se constituyen en fuente de ingresos en la mayoría de los casos. Si exceptuamos aquellos puestos que implican roles caritativos (Consejos de Hospitales, Consejos de Fundaciones) es ciertamente obvio que la pertenencia a un Consejo de Administración, el ser Funcionario público o Director General, lleva consigo una remuneración complementaria. Tan es así que quizás sin estas actividades los ingresos de los abogados se verían sensiblemente afectados. La hipótesis sería que los condicionamientos económicos que estos cargos suponen son un acicate considerable de cara a una titularidad de los mismos. Y esto será posible por la formación que los abogados tienen.

En el Cuadro nº 11, vemos que conforme la clase social es más elevada, mayor porcentaje de abogados tienen estas actividades complementarias. Un 65,9% para los que se identifican con la clase media alta, y un 33,3% para los que se identifican con la clase media baja. Hablamos en términos de hipótesis, no de conclusiones definitivas. Para la verificación de esta pauta se haría necesario un análisis de las actividades complementarias, y de los contenidos económicos de las mismas, así como establecer la correlación entre clase social, ingresos, y actividades complementarias.

Hasta ahora hemos visto como los abogados -- tienen varias actividades profesionales, veamos ahora cuales son éstas.

En esta pregunta, como en la anterior, los -- entrevistados tenían la posibilidad de dar tantas -- cuantas respuestas coincidieran con su situación profesional. Tan es así que a un total de 105 respuestas afirmativas en la pregunta anterior corresponden ahora 176 respuestas. Es decir, que 105 abogados dicen realizar 176 actividades complementarias. Más de una por abogado. En este contexto pensamos que no es excesivamente aventurado calificar a esta profesión como de pluriempleada. Este término, cargado las más de las veces de connotaciones valorativo-negativas, es utilizado para indicar exclusivamente esta mayor actividad de esta profesión en relación a otras.

Atendiendo a los tipos de actividades profesionales, según el año de nacimiento (Cuadro nº 12) apreciaremos como el 34,3% de los abogados han sido o son funcionarios del Estado, el 23,8% empleados o funcionarios sin oposiciones, el 17,1% miembros de -- consejos de administración, el 15,2% profesores de -- universidad, el 10,5% gerentes o jefes de departamento, el 9,5% políticos, y el 6,7% asesores de instituciones. Subrayemos que estas ocupaciones son a su -- vez compatibles y a veces acumulables. En relación a la pérdida de independencia y burocratización de los profesionales, es de notar como de estas actividades señaladas, aquellas que ocupan a un porcentaje mayor de abogados son justamente las que implican una relación salarial con una determinada organización: fun-

cionarios del Estado y empleados. En otros términos, estos datos significan que uno de cada tres abogados ha sido o es funcionario público, uno de cada cuatro empleado, uno de cada seis miembro de un consejo de administración, uno de cada diez gerente o cargo de responsabilidad en una empresa, uno de cada diez político, y uno de cada siete profesor de universidad. En cierto sentido la importancia de las funciones se cundarias que citan los abogados refuerza su poder social y con ello la importancia de su función. Los abogados, tradicionalmente consejeros de sus clientes, parecen inclinarse también a tomar decisiones. El abogado de esta forma es no solo consejero, sino también probablemente hombre de acción. La misma acción que realizan cuando se dedican a la actividad política (7).

CUADRO 12: TIPOS DE ACTIVIDADES PROFESIONALES, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res ponden %
Funcionario técnico administración del estado	34,3	--	41,7	39,1	33,3	40,0	--	--
Cargo público (po- lítico)	9,5	--	25,0	8,7	10,0	6,7	--	--
Miembro de consejo de administración	17,1	100,0	16,7	13,0	30,0	10,0	--	--
Gerente o Jefe de Departamento	10,5	--	--	13,0	10,0	10,0	12,5	100,0
Asesor institucio- nes	6,7	100,0	8,3	8,7	3,3	--	25,0	--
Empleado o funcio- nario público	23,8	--	25,0	39,1	26,7	16,7	--	--
Profesor Universi- dad	15,2	--	8,3	13,0	6,7	16,7	62,5	--
Otros	50,5	--	66,7	43,5	63,3	53,3	--	--
TOTAL	(105)	(1)	(12)	(23)	(30)	(30)	(8)	(1)

Por razón de la edad, si bien hay diferen---
cias en los porcentajes, casi todos los intervalos -
de nacimiento dan el mismo tipo de actividades. En--
tre los más jóvenes, los nacidos en el intervalo ---
1941/1950, parece producirse una polarización en tor-
no a la docencia universitaria. Esta polarización en
torno a la universidad es algo ficticia. Realmente,
muchas de estas colaboraciones lo son teóricamente,
o cuando menos con una dedicación pequeña. Dado lo -
fácil que es tener un nombramiento de profesor ayu--
dante, quizás algunos de los abogados jóvenes lo ---
usen como medio de prestigiarse profesionalmente. El
62,5% de ellos tienen como actividad complementaria
la universidad. Si bien el porcentaje hay que consi-
derarlo con reservas dada su desproporción y el esca-
so número de casos, sí confirma la tendencia que pa-
rece apuntarse ya en los nacidos en el intervalo ---
1951/1960. A este respecto también nos parece signi-
ficativo que no haya ningún caso de actividades no -
tipificables (categoría otros). Este cambio se une -
al que señalábamos anteriormente, y relativo a la --
proporción de abogados jóvenes que se pluriempleaban
en relación a los viejos. Abunda en esta hipótesis -
que establecemos el que en el cuadro relativo a los
tipos de actividades según el año de licenciatura, -
este fenómeno se manifieste también como dominante.
El 40% de los licenciados en el intervalo 1961/1971,
frente a un 15,4 y 8,1% para los licenciados en los
intervalos 1946/1950 y 1951/60, tienen alguna cone--
xión con la docencia universitaria. Observando el úl-
timo intervalo de licenciatura vemos como en él hay
licenciados que se dedican a actividades que en el -

cuadro anterior no existían. Esto es aparentemente - contradictorio, pues la licenciatura no es sintomático de juventud. Hoy se licencian muchos abogados con 25, e incluso más años (ver nota 5). Es decir, que - parece oportuno señalar como hipótesis el abandono por parte de los más jóvenes de ciertas salidas tradicionales para dedicarse en mayor medida a la universidad como actividad complementaria (8). Este cambio - sería característico de los más jóvenes en edad, no de los recién licenciados.

CUADRO 13: TIPOS DE ACTIVIDADES PROFESIONALES, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Funcionario técnico administración del Estado	34,3	--	--	40,0	45,5	44,4	15,4	40,5	20,0
Cargo público (po- lítico)	9,5	--	--	40,0	18,2	5,6	15,4	5,4	5,0
Miembro de Consejo de administración	17,1	--	100,0	20,0	27,3	5,6	46,2	16,2	--
Gerente o jefe de departamento	10,5	--	--	--	9,1	16,7	--	13,5	10,0
Asesor instituciones	6,7	--	100,0	--	9,1	11,1	--	2,7	10,0
Empleado o funcio- nario público	23,8	--	--	40,0	18,2	38,9	23,1	16,2	25,0
Profesor universidad	15,2	--	--	60,0	59,1	11,1	15,4	8,1	40,0
Otros	50,5	--	--	60,0	63,6	61,1	30,8	59,5	30,0
TOTAL	(105)	(--)	(1)	(5)	(11)	(18)	(13)	(37)	(20)

Parece ser, que el ejercicio de la profesión condiciona de un modo u otro el tipo de actividades profesionales complementarias que el abogado vaya a desarrollar. Es decir, que el ejercer la profesión - como libre ejerciente, o como asesor jurídico no es del todo indiferente ante un tipo u otro de actividades complementarias. Analizando comparativamente los asesores de empresa, y los abogado libre ejercientes, en el cuadro relativo al tipo de actividades profesionales, según los modos de ejercer la abogacía --- (Cuadro nº 14) podemos apreciar unas diferencias entre ellos. El 40,7% de los libre ejercientes se ha integrado en la administración del Estado, frente a un 17,2% de los asesores jurídicos. En relación a -- los cargos políticos, éstos no son ocupados por los asesores, y si por los libre ejercientes: un 15,6% - de éstos. En cambio los asesores tienen preferencia por los cargos en los Consejos de Administración, en los puestos directivos en las empresas, y como asesores de instituciones. Incluso como profesores de Universidad tienen preferencia los asesores de empresas. Esto no impide que cada una de las dos alternativas realice esta función, si no que la dedicación es mayor en una que en otra según nuestros datos. El que los libre ejercientes ocupen cargos políticos puede ser consecuencia de su mayor vinculación con la administración del Estado. Parece como si los asesores - de empresa se polarizaran en torno a los intereses - particulares (consejos de administración, gerentes), mientras que los libre ejercientes se polarizan en - torno a los intereses públicos (funcionarios, cargos políticos).

De ser real esta hipótesis, esto significaría que la asesoría de empresas conduce a puestos de responsabilidad e influencia en la misma, con mayor frecuencia que a puestos de responsabilidad en la administración. También que el libre ejercicio conduce más directamente a los cargos políticos y a la gestión pública, que no a los puestos de control en las empresas. Decimos más directamente, pero sin excluir en ninguno de los dos casos las otras alternativas.

En íntima conexión con las actividades profesionales secundarias que dicen tener los abogados, - está la pregunta relativa a si se han presentado en algún momento a oposiciones. Hace un momento sugeríamos como los abogados libre ejercientes se hallan -- más vinculados con la administración del Estado que los asesores jurídicos. Veíamos como un 40,7% de los libre ejercientes se hallan integrados en la administración, frente a un 17,2% de los asesores jurídicos. Esta hipótesis se ve reforzada por las conclusiones a esta pregunta. Un porcentaje que debemos considerar como alto (un 48,9%) se ha presentado a oposiciones en algún momento de su vida profesional. Uno de cada dos abogados actualmente ejercientes. La preferencia de los libre ejercientes hacia la administración del Estado se clarifica aquí en cuanto vemos -- que frente a un 36,3% de asesores que dicen haberse presentado a oposiciones, hay un 53,4% de libre ejercientes que se ha presentado. Indudablemente parece que los asesores son menos opositores que los libre ejercientes. Sin embargo hay una reserva que hacer -- aquí. Esta variable es de presente. Es decir, que -- los abogados son esto ahora, y no sabemos si lo eran

antes, es decir, en el momento de hacer las oposiciones. Podría darse el caso de que habiendo intentado también colocarse en la administración (buscando probablemente también la seguridad que dan las organizaciones burocráticas) al fracasar en este intento se hubieran dirigido a la empresa privada en busca de empleo. A una organización pública la sustituiría en este caso una organización privada. Sin embargo esta cuestión solo se aclarará en la medida que tengamos datos sobre: el éxito o fracaso ante esas oposiciones, su situación anterior, consecuencias de las mismas (si se volvió a presentar, si se dirigió a la empresa privada, si dejó momentáneamente la profesión para luego volver, etc.). Creemos por tanto que existe una menor polarización de los actualmente asesores hacia las oposiciones que la que demuestran sus compañeros libre ejercientes.

CUADRO 14 i: SE PRESENTO A OPOSICIONES, SEGUN EL MODO DE EJERCICIO PROFESIONAL

	Total %	Asesor Jurídico de empresa %	Libre ejercicio %	Libre ejercicio pasante %	Despacho colectivo %
Si	48,9	36,3	53,4	50,0	61,1
No	51,1	63,6	46,6	50,0	38,9
TOTAL	(178)	(55)	(103)	(2)	(18)

Los abogados más jóvenes se dedicaban a la docencia universitaria. Esta encierra por supuesto posibilidades opositoras en la medida que el acceder a un puesto de adjunto, agregado o catedrático en propiedad supone la realización de unas oposiciones públicas, con tribunal convocado al efecto. Entre los jóvenes, quizás por falta de tiempo, o probablemente por el aumento de las posibilidades profesionales, se presentan menos a oposiciones que los mayores. Un 23,5% de los nacidos en el intervalo 1941/1950 frente a un 66,7% para los nacidos en el intervalo 1911/1920, y un 50,9% para los nacidos en el intervalo 1921/1930. Lo aleatorio de las oposiciones, en cuanto a su resultado favorable en todos los casos, dificulta también esta presentación a las mismas.

CUADRO 14 ii: SE PRESENTO A OPOSICIONES, SEGUN EL AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res ponden %
Si	48,9	--	47,4	66,7	50,9	44,0	23,5	50,0
No	51,1	100,0	52,6	33,3	49,1	56,0	76,5	50,0
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

Según el año de licenciatura la conclusión es la misma que para el intervalo de nacimiento (Ver cuadro nº 14 iiii). Un 32,4% de los licenciados en -- 1961/1971, frente a un 63% para los licenciados en -- los intervalos 1937/1945.

CUADRO 14 iii: SE PRESENTO A OPOSICIONES, SEGUN EL AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Si	48,9	--	--	72,7	60,0	63,0	60,0	42,6	32,4
No	51,1	--	100,0	27,3	40,0	37,0	40,0	57,4	67,6
TOTAL	(178)	--	(1)	(11)	(15)	(27)	(25)	(61)	(37)

A modo de síntesis añadamos que los abogados opositan a la administración del Estado considerablemente. Sin embargo hay un progresivo y paulatino --- abandono de los más jóvenes hacia este sistema de colocación profesional. Los libre ejercientes, o qui--- zás precisamente son libre ejercientes haciendo compatible su actividad funcionarial con la práctica de la abogacía, se presentan más a oposiciones que los asesores. Estas son en cierta medida razones que apo--- yan las conclusiones que establecíamos en relación - a las actividades profesionales secundarias de los - abogados.

Las dos hipótesis de esta pregunta serían -- por tanto la posible aparición de una nueva pauta -- profesional entre los más jóvenes, y mayor dedica--- ción a un tipo u otro de actividad profesional com--- plementaria según se trate de ejercer la abogacía libre o burocráticamente.

4.- MATERIAS A LAS QUE SE DEDICAN PROFESIONALMENTE LOS ABOGADOS EN EJERCICIO. DIFERENCIAS POR RAZON DEL MODO DE EJERCER LA PROFESION, EDAD, Y CLASE SOCIAL.

Anteriormente hemos señalado el cambio económico que se ha producido en España a partir de 1960. Este cambio que se traduce en un incremento de la vida industrial, se hará también presente en el tipo de asuntos que atienden los abogados normalmente en sus despachos. Veamos como se va produciendo este cambio en los últimos años.

Los estudios de TOHARIA sobre el cambio en la vida penal española, pensamos pueden ayudarnos en este terreno. Por un lado el hecho de que la criminalidad en España de 1954 a 1967 no solo no ha crecido sino que ha disminuído ligeramente. En 1954 se apreciaban 98,3 delitos por cada 100.000 habitantes, y en 1967, 96. Por otro lado el incremento de los llamados delitos "automovilísticos" que pasan de ser un 24% del total en 1958, a un 53% del total en 1967 -- (9). Esto supondrá un cambio en la vida jurídica del país que se plasmará probablemente en un crecimiento de la vida extrajudicial, y también del derecho penal. En la medida que la vida extrajudicial no viene recogida en estadísticas de ningún tipo, la única forma de conocerla será la interrogación y consulta de los protagonistas principales.

Uno de estos protagonistas, el más importan-

te en nuestra opinión, es el abogado. Por ello pensamos que los datos que a continuación son sometidos a análisis tienen un interés especial. Interés que proviene de la dificultad de conocer por otras vías lo que hoy es el verdadero universo de los abogados. No olvidemos que consultar a los abogados no es consultar todo el mundo extrajudicial. En este sentido los abogados ya no tienen, aunque así lo hayan intentado en alguna ocasión, el monopolio de actuación profesional. De forma que la competencia es posible por parte de Gestores administrativos, Administradores de fincas urbanas, censores de cuentas, Peritos y -- Profesores Mercantiles, Sociólogos, Economistas, Psicólogos, etc. Este cambio en la vida penal española, indica un cambio en la vida social española. Y es este cambio, en su incidencia en la actuación profesional de los abogados, el que tratamos de delimitar y asumir aquí.

El Derecho civil sigue polarizando la actividad de la mayor parte de los abogados en ejercicio. Un 55,6% de los abogados ejercientes tienen como actividad profesional principal temas y asuntos relacionados con el derecho civil. Es decir, que se siguen ocupando del nacimiento, el matrimonio, la tutela, la propiedad, la posesión, el usufructo, los modos de adquirir la propiedad (donación, sucesiones, compraventa), de las obligaciones y contratos, etc., todos ellos los problemas más clásicos y tradicionales del derecho. Aquellos que se dan incluso en aquellas sociedades escasamente industrializadas, y que en el supuesto de producirse esta industrialización

perviven aunque con menor importancia. Las ramas que surgen con mayor fuerza serán en este contexto el derecho mercantil, el derecho administrativo, y el la-boral. A ellos se dedican un 20,8% de los entrevistadados, un 7,9% y un 5,6% respectivamente. El derecho -penal es atendido por un 10% de los profesionales entrevistados. En el contexto capitalista en el que está situado España, el núcleo articulador fundamental es por un lado las sociedades de cualquier tipo, y -por otra parte el Estado. Por tanto, las normas relativas a estos aspectos (derecho mercantil y derecho administrativo) serán de una importancia decisiva en el funcionamiento de estas sociedades. Cuanto mayor sea su desarrollo mayor será la importancia y volumen de estas áreas, y mayor número de abogados precisarán. Por ello pensamos que el proceso de desarrollo del derecho mercantil, del administrativo, y del laboral, son una manifestación de este proceso de --cambio de la sociedad y la economía española. Si por hipótesis consideramos que nadie se dedica a una rama profesional si no hay una demanda de ella, el momento de aparición o de consolidación de la misma será síntoma probable de un cambio en la realidad social. Es ésta la que condiciona fundamentalmente a -la abogacía, no a la inversa. Esta se deja influir -por todos los grupos sociales, pero sin que ninguno tenga el monopolio exclusivo. El desarrollo de especialistas en derecho mercantil, el retroceso de los civilistas, es un síntoma de cambio, de mutación de lo que eran las bases tradicionales de nuestra sociedad. El hecho, como inmediatamente veremos, de que -un grupo de profesionales de edad más avanzada no se dedique a estas ramas no supone que éstas a éstos no

les gustara, sino probablemente su inexistencia o menor desarrollo en el momento del comienzo de su práctica profesional.

Atendiendo al modo de ejercer la abogacía -- (Cuadro nº 15) pienso se puede establecer ciertas diferencias entre aquellos que ejercen como asesores jurídicos, y aquellos que lo hacen como libre ejercientes. En la pregunta anterior también sugeríamos ésto en relación a las actividades profesionales secundarias. Esa pauta, en un aspecto distinto, parece también manifestarse aquí de cara al tipo de derecho atendido por cada profesional. En ambas formas de -- ejercer la profesión, el derecho civil y el mercantil ocupan el primer lugar. Sin embargo hay que matizar que si bien esto es cierto, la proporción de libre ejercientes que se dedica al civil, es mayor que la de asesores de empresa. Seis de cada diez libre ejercientes se dedican al civil, por cuatro de cada diez asesores (un 65%, y un 41,8%, respectivamente). En cambio para el derecho mercantil se altera esa situación. Se dedican más al derecho mercantil los asesores que los libre ejercientes. Tres de cada diez -- aproximadamente, frente a uno de cada diez para los libre ejercientes. Es decir, que para ambos esos derechos son los más importantes, si bien los civilistas son en mayor número libre ejercientes que asesores, y los mercantilistas más asesores que libre --- ejercientes. En cierta forma lo segundo es normal, -- como lo primero (rara es, desde luego, la empresa -- que contrae matrimonio, o que hace un testamento), -- porque son las mismas empresas para su funcionamiento las que necesitan asesoría mercantil, y para pro-

verse de ella no es extraño que contraten permanentemente a sus consejeros.

Las diferencias más claras aparecen cuando - vemos que los libre ejercientes se dedican más al administrativo, y a todos en general (falta de especialización), mientras que los asesores deben concentrarse en el penal y el laboral (16,4% y 14,5% de -- asesores, frente a 8, 7 y 1% de libre ejercientes). Estos dos últimos derechos confirman la hipótesis anterior de mayor dedicación por parte de los asesores a lo estrictamente empresarial: laboral, penal, mercantil.

CUADRO 15: MATERIAS A LAS QUE SE DEDICAN LOS ABOGADOS, SEGUN MODOS DE EJERCER LA ABOGACIA

	Total %	Asesor Ju- rídico de empresa %	Libre ejercicio % pasante	Libre ejercicio pasante %	Despacho colectivo %
Civil	55,6	41,8	65,0	100,0	38,9
Penal	10,1	16,4	8,7	--	--
Administrativo	7,9	5,5	9,7	--	5,6
Laboral	5,6	14,5	1,0	--	5,6
Fiscal	3,9	5,5	3,9	--	--
Empresas y Mercantil	20,8	27,3	13,6	--	44,4
Familia	1,7	1,8	1,9	--	--
A todos por igual	2,8	--	3,9	--	5,6
Otros	2,8	1,8	2,9	--	5,6
TOTAL	(178)	(55)	(103)	(2)	(18)
TOTAL RESPUESTAS	(199)	(63)	(114)	(2)	(19)

Una posible conclusión de estos datos sería la hipótesis de que el ejercicio de la profesión de una forma u otra condiciona el tipo de materias jurídicas que van a tratar. Así los asesores atenderán - el derecho laboral, penal, y mercantil con la misma probabilidad con que los libre ejercientes se transformarán probablemente en civilistas, y administrativistas, y los abogados integrados en despachos colectivos en mercantilistas, o mejor asesores en derecho de empresas. Afirmación está última que valida la hipótesis de la relación entre despachos colectivos y sociedad industrial.

Desde el punto de vista del año de nacimiento (Cuadro nº 16), es bastante clara la pérdida paulatina, y el retroceso del derecho civil. Esta pérdida es importante, en cuanto que el número de abogados actualmente en ejercicio ha crecido considerablemente en los últimos años, y con ello la disminución se hace más clara. Mientras que el 78,9% de los nacidos en el intervalo 1901/1910 se dedican al derecho civil, el 47,1% de los nacidos en el intervalo 1941/1950 se dedican a él. Comparándolo con la evolución del derecho mercantil apreciamos para los mismos intervalos unos porcentajes del 5,3 y del 23,5% de abogados dedicados respectivamente al civil y al mercantil. Las diferencias entre ambos se han reducido notablemente. Un 73,6% para los nacidos en el intervalo 1901/1910 y un 23,6% para los nacidos en el intervalo 1941/1950. El civil pierde, o quizás mejor, deja de avanzar en un terreno que se apropia fundamentalmente el mercantil. Sin embargo, no conviene olvi

dar que el derecho mercantil se desgaja en sus orígenes del civil.

El derecho penal, es especialmente campo de actuación de los más jóvenes. Los abogados más viejos o apenas se dedican o abandonan totalmente este campo. La razón puede encontrarse quizás en el mayor trabajo que este tipo de asuntos suponen, y quizás también en su menor rentabilidad. Para tratar este tema de la rentabilidad de cada especialidad jurídica será preciso utilizemos los datos relativos a materias trabajadas según clase, e ingresos mensuales.

CUADRO 16: MATERIAS A LAS QUE SE DEDICAN LOS ABOGADOS, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO.

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res ponden %
Civil	55,6	100,0	78,9	55,6	54,7	52,0	47,1	--
Penal	10,1	--	--	5,6	11,3	16,0	11,8	--
Administrativo	7,9	--	5,3	11,1	7,5	8,0	5,9	--
Laboral	5,6	--	10,5	5,6	3,8	2,0	11,8	50,0
Fiscal	3,9	--	--	5,6	5,7	4,0	--	--
Empresas y Mercantil	20,8	--	5,3	8,3	30,2	24,0	23,5	50,0
Familia	1,7	--	--	--	3,8	2,0	--	--
A todos por igual	2,8	--	--	5,6	--	4,0	5,9	--
Otros	2,8	--	--	8,3	1,9	2,0	--	--
TOTAL TOTAL RESPUESTAS	(178) (196)	(1) (1)	(19) (19)	(36) (38)	(53) (63)	(50) (57)	(17) (18)	(2) (2)

Aparentemente la materia más rentable según nuestros datos es el derecho fiscal. Todos los que se dedican a él están situados en unos niveles de ingresos superiores a las 30 mil pesetas al mes, y --- constituyen un 13,3% de los que ganan más de 100 mil pesetas al mes. Además ninguno de los que se dedica a este tipo de derecho se identifica con la clase media baja. Quizás sea debido al hecho de que sean algunos de estos funcionarios del Ministerio de Hacienda, que hacen compatible su función con la asesoría en materia de impuestos a través de sus despachos -- particulares. En cada uno de los diversos intervalos de ingresos mensuales, podemos apreciar la importancia relativa de cada una de las ramas en los ingresos de los abogados situados en esos intervalos. Es de subrayar como el derecho civil, y el mercantil -- tanto sirven para tener saneados ingresos (un 60% de los que ganan más de 100.000 pesetas al mes se dedican al civil), como para no alcanzar apenas el mínimo de subsistencia (un 50% de los que ingresan entre 5 y 15 mil pesetas al mes). Con esto queremos significar, que la dedicación a esta materia puede no llevar al éxito económico. Igualmente claro que el caso del fiscal, pero a la inversa es el caso del derecho laboral, y penal. No en vano sugeríamos antes que a estos se dedican los jóvenes en términos generales. Se supone que por su juventud reciben menos ingresos que los abogados más experimentados. De los que se dedican al derecho laboral ninguno declara percibir más de 100 mil pesetas mensuales. Solo un 2,4% declaran más de 50 mil, mientras que en ese nivel de ingresos los que declaran ejercer en el campo del mercantil, civil, o administrativo son un 26,8%, 51,2%

y 14,6%. Evidentemente es el menor porcentaje de todos, y apenas si cuenta en el total. Ahora bien, --- cuando se trata de tener menores ingresos la cuantía del porcentaje sube considerablemente. En el derecho laboral, son por ejemplo el 14,8% de los que ingre-- san menos de 30 mil pesetas al mes, y el 12,5% de -- los que ingresan menos de 5 mil. Parece existir una cierta relación entre la dedicación a esas ramas y -- los ingresos menores, dedicándose precisamente los -- más jóvenes a estas ramas que luego se demuestran me nos rentables. O precisamente por ello, por ser jóve nes se dedican a unos trabajos que a medida que van adquiriendo experiencia van abandonando por otros -- más rentables.

Una consideración importante que debemos ha-- cer aquí, es el hecho de que estos cambios que se -- constatan lo son en función de la comparación de las actitudes de diferentes grupos, con edades diversas, entrevistados todos ellos en el mismo momento. Lo -- ideal hubiera sido el establecer estas conclusiones en base a la comparación de estudios hechos a la mis ma población en momentos distintos. Sin embargo hoy por hoy esto no es posible.

CUADRO 17: MATERIAS A LAS QUE SE DEDICAN LOS ABOGADOS, SEGUN NIVEL DE INGRESOS MENSUALES

	Total %	Más de 100 mil %	Entre 50 y 100 mil %	Entre 30 y 50 mil %	Entre 15 y 30 mil %	Entre 5 y 15 mil %	Menos de 5 mil %	No res- ponden %
Civil	55,6	60,0	51,2	63,2	48,1	50,0	50,0	53,6
Penal	10,1	6,7	2,4	17,5	7,4	12,5	--	10,7
Administrativo	7,9	6,7	14,6	8,8	3,7	12,5	--	--
Laboral	5,6	--	2,4	5,3	14,8	12,5	--	3,6
Fiscal	3,9	13,3	4,9	5,3	--	--	--	--
Empresas y Mercantil	20,8	26,7	26,8	14,0	18,5	12,5	--	28,6
Familia	1,7	--	4,9	--	3,7	--	--	--
A todos por igual	2,8	6,7	2,4	--	--	--	50,0	7,1
Otros	2,8	--	4,9	--	7,4	--	--	3,6
TOTAL TOTAL RESPUESTAS	(178) (198)	(15) (18)	(41) (47)	(57) (65)	(27) (28)	(8) (8)	(2) (2)	(28) (30)

Los datos relativos a identificación de clase, apoyan las anteriores consideraciones de forma quizás más clara. Esta mayor claridad se debería, de ser cierta, a que en esta pregunta la dificultad a responder es menor en cuanto no es cuantificable por nadie, mientras que el declarar los ingresos supone ya algún compromiso mayor por parte del entrevistado. El 33,3% de los que se dedican a penal se identifican con la clase media baja. Los que se dedican a la laboral se identifican todos con la clase media media, o con la clase media baja. Para el fiscal y el mercantil parece apreciarse una mayor identificación de clase a niveles altos que bajos. Sin embargo, este cuadro es en este último aspecto un poco más confuso que el anterior.

CUADRO 18: MATERIAS A LAS QUE SE DEDICAN LOS ABOGADOS, SEGUN CLASE SOCIAL

	Total %	Clase alta %	Clase media alta %	Clase media media %	Clase media baja %	Clase baja %	No res ponden %
Civil	55,6	75,0	52,3	62,3	16,7	--	41,7
Penal	10,1	25,0	6,8	9,4	33,3	--	--
Administrativo	7,9	--	11,4	6,6	8,3	--	8,3
Laboral	5,6	--	--	5,7	16,7	--	16,7
Fiscal	3,9	--	6,8	3,8	--	--	--
Empresas y Mercantil	20,8	--	31,8	13,2	50,0	--	25,0
Familia	1,7	25,0	4,5	--	--	--	--
A todos por igual	2,8	--	2,3	2,8	--	--	8,3
Otros	2,8	--	--	2,8	16,7	--	--
TOTAL TOTAL RESPUESTAS	(178) (198)	(4) (5)	(44) (51)	(106) (113)	(12) (17)	--	(12) (12)

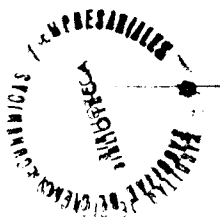
5.- ASUNTOS TERMINADOS EN PLEITO. SU NATURALEZA Y PROPORCION. LA FUNCION MEDIADORA DE LA ABOGACIA.

En la parte primera del presente trabajo manteníamos la tesis de que la abogacía estaba en estos momentos realizando entre otras una función mediadora de naturaleza extrajudicial. Un factor decisivo - en el desarrollo de esta función era la rapidez con que la sociedad contemporánea funciona. Rapidez que no permite ni tolera las continuas dilaciones ni incertidumbres del proceso judicial. Este nuevo tipo - de justicia que se demanda se basaba en una flexibilidad de las distintas posiciones ajena totalmente a la rigidez de la justicia judicial. En ésta, los jueces dan la razón en base a consideraciones de pasado a uno u otro contrincante. Es decir, que el juez, -- con posterioridad a la sentencia queda apartado de - la situación que con su decisión ha creado. Sin em-- bargo en este nuevo contexto, añadíamos, el mediador más que una decisión unívoca busca un arreglo, manteniéndose probablemente luego en contacto con su --- cliente.

La hipótesis de la presente pregunta nos viene formulada por este contexto. Se piensa que existe una función extrajudicial, y se quiere constatar su existencia, su importancia y volumen. Explícitamente la encontramos formulada en el trabajo de TOHARIA -- cuando dice que "el número de abogados en ejercicio ha aumentado de modo llamativo desde 1940, tanto en

números absolutos como relativos (la proporción de -- abogados en ejercicio por cada 100.000 habitantes -- era de 16,1 en 1940 frente a 48,5 en 1969). Como des de esa fecha el número de asuntos ingresados en los tribunales se ha mantenido prácticamente estable, ca be inferir que no es en el ejercicio ante el foro -- donde este aumento de abogados ha encontrado encaje" (10) (11).

Formulada a los abogados una pregunta sobre la proporción de asuntos que llevaron a pleito el úl timo año, las respuestas se codificaron según los si guientes niveles: pocos o casi ningún asunto a plei- to, la cuarta parte, un tercio, la mitad aproximada- mente, tres cuartas partes, y casi todos o todos los asuntos a pleitos. Si la función fuer únicamente judi- cial, el nivel en el que deberían haberse concentra- do la totalidad de la muestra es el de todos o casi todos los asuntos a pleito. Sin embargo el porcenta- je de abogados que declaran llevar todos sus asuntos a pleitos no es excesivamente alto. Un 16% de los en trevistados realizan por tanto una función exclusiva- mente judicial. El resto, en mayor o menor medida, - actúan fuera de los tribunales. La frontera entre lo que sería el predominio de la función judicial de la abogacía, sobre su función extrajudicial habra que - situarlo en aquellos profesionales que declaren te- - ner la mitad de sus asuntos en los tribunales, y la otra mitad sustanciada fuera de los mismos. En ese - nivel se produce la inversión, y de predominar la -- función judicial sobre la extrajudicial pasa a predo- minar la extrajudicial sobre la judicial. Por su po- sición intermedia no los consideraremos en ninguna -



de las dos posturas distintas. Si consideramos los distintos porcentajes de abogados en los que prevalece la función extrajudicial sobre la judicial veremos que el total es un 54,50%. Es decir que uno de cada dos abogados realiza como profesional su función extrajudicialmente. Mientras que la postura antitética, primacía de lo judicial sobre lo extrajudicial, supone el 29,20% de los abogados. Es decir, tres de cada diez. Este porcentaje es todavía algo inferior al de los abogados que trabajan total, o casi en su totalidad, fuera de los tribunales. Estos últimos son un 32,6% de los entrevistados. Es decir, tres de cada diez. En este momento creo podemos afirmar sin grandes temores que la crisis de la justicia es un hecho empíricamente constatable entre los abogados en ejercicio. No se puede ocultar lo importante de este hecho. Que de cada diez abogados en ejercicio, cinco sean más intermediarios y consejeros -- que auxiliares de la justicia, pone en nuestra opinión de manifiesto la amplia crisis que en la actualidad sufre la organización judicial. Crisis que ha sido ampliamente puesta de relieve en los discursos del Presidente del Tribunal Supremo de los años 1971 y 1972.

CUADRO 19: ASUNTOS TERMINADOS EN PLEITO, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res- ponden %
Pocos o casi ninguno	32,6	100,0	36,6	36,1	37,7	26,0	23,5	50,0
Ia cuarta parte	12,9	--	21,1	13,9	11,3	16,0	--	--
Un tercio	9,0	--	5,3	8,3	9,4	12,0	5,9	--
Ia mitad, aproxima- damente	13,5	--	21,1	8,3	11,3	16,0	17,6	--
Tres cuartas partes	12,9	--	10,5	13,9	15,1	10,0	17,6	--
Casi todos o todos	16,3	--	10,5	13,9	13,2	18,0	29,4	50,0
No responden	1,7	--	--	5,6	--	--	5,9	--
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

Una conclusión interesante que parece apuntarse en nuestros datos, es que los abogados en ejercicio cuanto más jóvenes son en edad y experiencia profesional, mayor número de sus asuntos llevan a pleito. Si atendemos a los porcentajes del cuadro nº 19 vemos que los nacidos en el intervalo 1941/1950 dicen llevar pocos o casi ningún asunto a pleito en un porcentaje menor que los nacidos en los intervalos 1911/1920 y 1921/1930. Un 23,5% frente a un 36,1% y un 37,7% respectivamente. Esto supone que los abogados jóvenes son menos parcos en lo que se refiere a no enviar asuntos a pleito. Esta tendencia se pone de manifiesto también en la alternativa "casi todos o todos los asuntos a pleito". Un 29,5% de los nacidos en el intervalo 1941/1950 frente a un 13,9 y --- 13,2% para los nacidos en los intervalos 1911/1920 y 1921/1930. Este segundo dato apoya la hipótesis, --- pues no es forzoso para los abogados no incluidos en la alternativa pocos o casi ninguno, el situarse en la alternativa todos o casi todos los asuntos a pleito. Podían haberse calificado en las intermedias, de forma que el fenómeno hubiera podido quedar entonces más difuso. La agrupación de los extremos hace siquiera más obvio cuanto aquí decimos. Realizando esta --- agrupación vemos que los porcentajes agrupados quedan así: pocos o casi ningún asunto a pleito, y la cuarta parte: 100%, 52,7%, 50%, 49%, 42% y 23,5% para los nacidos respectivamente en los intervalos --- 1890/1900, 1901/1910, 1911/1920, 1921/1930, 1931/1940 y 1941/1950. Por el otro extremo, es decir, tres --- cuartas partes de los asuntos, o casi todos a pleito, queda: --, 21%, 27,3%, 28,3%, 28% y 47% para los nacidos en los intervalos 1890/1900, 1901/1910, 1911/

1920, 1921/1930, 1931/1940 y 1941/1950. Según los -- años de experiencia también se verifica el mismo fenómeno. Cuantos más años de experiencia tienen, menor número de asuntos llevan a pleito. De más años -- de experiencia, a menos años de experiencia, los porcentajes son decrecientes para el nivel pocos o casi ninguno, y crecientes para el nivel casi todos o todos. Por ejemplo, en este último pasa de un 9,1% para los abogados con más de 31 años de experiencia, a un 26,8% para los abogados con menos de 5 años de experiencia. De cada diez abogados con esa experiencia uno envía todos sus asuntos a pleito, mientras que -- para menos de 5 años casi tres envían todos sus asuntos a pleito. Es decir, que esta mayor litigiosidad parece darse en los más jóvenes en edad y experiencia. Determinar las causas no parece fácil, pero pensamos que la actual configuración del turno de oficio posibilita esto. Los más jóvenes, por las dificultades que apuntábamos en la parte primera, son -- los que sustancian en mayor número estos asuntos. -- Primero porque así se les encarga en los despachos -- en los que están de pasantes. Segundo porque así lo permite la existencia de un turno de oficio especial, otro de urgencia, etc. A ese turno van aquellos asuntos que ya están en los tribunales. Por tanto esa litigiosidad de los jóvenes puede ser, entre otros, -- consecuencia de este factor (12).

CUADRO 20: ASUNTOS TERMINADOS EN PIEITO, SEGUN NUMERO DE AÑOS EN EJERCICIO

	Total %	Menos de 5 años %	Entre 6-10 años %	Entre 11-15 años %	Entre 16-20 años %	Entre 21-30 años %	Más de 31 años %
Pocos o casi ninguno	32,6	26,8	20,7	41,9	30,0	39,1	36,4
La cuarta parte	12,9	7,3	13,8	16,1	15,0	15,2	9,1
Un tercio	9,0	9,8	6,9	12,9	--	10,9	9,1
La mitad, aproxima- damente	13,5	14,6	24,1	3,2	20,0	10,9	9,1
Tres cuartas partes	12,9	12,2	13,8	16,1	10,0	10,9	18,2
Casi todos o todos	16,3	26,8	17,2	9,7	15,0	13,0	9,1
No responden	1,7	2,4	--	--	5,0	--	9,1
TOTAL	(178)	(41)	(29)	(31)	(20)	(46)	(11)

Otra conclusión que se puede enunciar en relación al número de asuntos que se llevan a pleito, es la de que como más elevada es la posición de clase, y los ingresos mensuales, mayor es el absentismo de los abogados en relación a los tribunales. Pensamos que aquellos abogados que ingresan más dinero -- mensualmente son justamente los que envían menos casos a pleito. Exceptuando el nivel entre 5 y 15 mil pesetas, que hay pocos casos, vemos como el 46,7% de los que ganan más de 100 mil pesetas llevan pocos o casi ningún caso a pleito. Frente a un 22,2% de los que ganan entre 15 y 30 mil pesetas al mes. Para el nivel casi todos o todos los asuntos a pleito, los datos son parecidos. Los que ganan más de 100 mil pesetas dicen llevar casi todos o todos los asuntos a pleito un 13,3% de los entrevistados, mientras que los que ganan entre 15 y 30 mil son un 29,6% de los entrevistados. El análisis del cuadro relativo a clase social apunta también estas conclusiones.

CUADRO 22: ASUNTOS TERMINADOS EN PLEITO, SEGUN CLASE SOCIAL

	Total %	Clase alta %	Clase media alta %	Clase media media %	Clase media baja %	Clase baja %	No res ponden %
Pocos o casi ninguno	32,6	25,0	47,7	27,4	33,3	--	25,0
La cuarta parte	12,9	--	6,8	17,0	8,3	--	8,3
Un tercio	9,0	25,0	9,1	9,4	--	--	8,3
La mitad, aproxima- damente	13,5	25,0	11,4	15,1	8,3	--	8,3
Tres cuartas partes	12,9	--	6,8	14,2	25,0	--	16,7
Casi todos o todos	16,3	25,0	13,6	17,0	16,7	--	16,7
No responden	1,7	--	2,3	--	8,3	--	8,3
TOTAL	(178)	(4)	(44)	(106)	(12)	--	(12)

6.- LA PASANTIA COMO INSTITUCION PARA EL ---
APRENDIZAJE PROFESIONAL. LA ESCUELA DE -
PRACTICA JURIDICA.

Dadas las características fundamentalmente -
teóricas que presenta el proceso de formación de un
joven licenciado en derecho en nuestras Facultades,
la existencia de un período de práctica profesional
previo al ejercicio plenamente responsable de la pro-
fesión se hace necesario. Si bien es cierto que noso-
tros en la pregunta que formulamos partimos del "a -
priori" de la necesidad de esta experiencia profesio-
nal, pensamos que los hechos no desmienten el presu-
puesto sobre el que se basa nuestra pregunta. El ---
ejercicio de una profesión es fundamentalmente apli-
cación de unos conocimientos, más que elaboración de
lo que se aplica. Esto no evita que la propia praxis
profesional de lugar en ciertas ocasiones a nuevas -
respuestas e instituciones. Por tanto se supone que
esta práctica debe basarse en una seguridad y expe-
riencia del profesional. Sin embargo el que esta ex-
periencia sea necesaria no supone que todos los abo-
gados hayan tenido que pasar por cualquiera de las -
dos alternativas que se ofrecían: pasantía con otro
abogado, y escuela de práctica jurídica. Cabe cierta-
mente la posibilidad de una formación autodidacta --
del candidato a abogado. Y de hecho se da con cierta
frecuencia, pues no todos los abogados pasan por es-
tas dos instituciones. La creación de las escuelas -
de práctica jurídica en las Facultades de Derecho su-
pone en cierto modo el reconocimiento institucional

de los límites de la enseñanza universitaria. Límites que vimos anteriormente para el caso francés e italiano que también estaban institucionalmente asumidos a través de la creación de períodos de práctica previos al ejercicio de pleno derecho de la profesión. Períodos cuando más obligatorios en cuanto que tienen establecidos al final de los mismos los correspondientes exámenes. No solo como medio de control de conocimientos, sino también como medio de defensa de lo que se considera nivel profesional mínimo exigible. Esta escuela se crea para que los "alumnos (sean) adiestrados en el ejercicio profesional ante los organismos de la administración de justicia, --- siempre con la presencia, dirección, y responsabilidad de un abogado en ejercicio encargado por la escuela de la instrucción de sus alumnos" (13).

La importancia de la pasantía es subrayada, en nuestra opinión, por dos hechos fundamentales. -- Por un lado el que un 44,4% de los abogados entrevistados hayan ejercido como pasantes un determinado número de años (Cuadro nº 23). Por otro lado porque el 56,7% de los abogados prefieren como medio de adquirir experiencia la pasantía a la escuela de práctica jurídica (Cuadro nº 27). La diferencia entre ambos porcentajes es debida al hecho de que mientras en la primera pregunta se contestaba un hecho (¿Ha ejercido Vd. alguna vez como pasante?) en la segunda se expresa una opinión (¿Que le parece más conveniente para adquirir práctica y seguridad en el ejercicio de la profesión: la pasantía con otro abogado, o la escuela de práctica jurídica?). La diferencia lo es en función de que los abogados que han actuado como pa-

santes, son menos que aquéllos que piensan que la pa
santía es mejor que la escuela de práctica jurídica.
Lo que no significa que piensen que hubiera sido con
veniente para ellos utilizar esta institución como -
medio de aprendizaje profesional. Nuestros datos no
apuntan esto, ni nos permiten tampoco siquiera suge-
rirlo. Es una cuestión más que queda pendiente para
posteriores trabajos.

CUADRO 23: HA EJERCIDO COMO PASANTE, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res- ponden %
Si	44,4	--	31,6	22,2	50,9	54,0	58,8	50,0
No	55,6	100,0	68,4	77,8	49,1	46,0	41,2	50,0
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

Analizando el cuadro relativo al ejercicio - como pasante según el año de nacimiento, es interesante notar como los más jóvenes han pasado con mayor proporción por esta forma de aprendizaje. El 58,8% de los nacidos en el intervalo 1941/1950, frente a un 31,6% para los nacidos en el intervalo 1901/1910, o un 22,2% de los nacidos en el intervalo 1911/1920. Estos datos nos obligan a plantearnos el que esta institución profesional, lejos de desaparecer entre los abogados más jóvenes, se afianza en relación a idéntica actitud por parte de los más viejos. El abogado joven, pese a los inconvenientes que plantea la pasantía de cara a una remuneración escasa, dependencia y falta de autonomía, no ha encontrado otra forma de formación profesional que no sea ésta. Atendiendo al año de licenciatura (Cuadro nº 24), apuntamos una hipótesis que en cierto modo apoya lo que anteriormente señalábamos en relación a una diferente pauta de comportamiento entre los abogados según el momento en que se licenciaron. Esto por supuesto hace referencia a la realidad española. Es significativo que los porcentajes menores de abogados que hayan pasado por esta institución se den justamente en los años 1931 a 1945. Años por demás conflictivos y dinámicos en lo que a cambio y situación económica se refiere. El 26,7% de los licenciados en el intervalo 1931/1936, y el 25,9% de los licenciados en el intervalo 1937/1945. En los otros intervalos de licenciatura, la diferencia entre los porcentajes no es en ningún caso superior al 10%, mientras que aquí la diferencia de porcentaje entre los síes y los noes es de casi un 50%. Apuntamos por tanto la hipótesis de que la situación crítica que se dió en

esos momentos hizo inviable esta forma de aprendizaje, por lo que ésta parece por tanto depender de situaciones normales, en las que sea posible sin graves problemas continuar uno o más años en situación de independencia parcial. Quizás también el exceso de demanda de estos servicios, ocasionó una situación de privilegio que no hacía casi necesaria la experiencia previa. Sin embargo esto contrasta con la situación de crisis económica que señalábamos antes para estos años.

CUADRO 24: HA EJERCIDO COMO PASANTE, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Si	44,4	--	--	45,5	26,7	25,9	52,0	52,5	48,6
No	55,6	--	100,0	54,5	73,3	74,1	48,0	47,5	51,4
TOTAL	(178)	--	(1)	(11)	(15)	(27)	(25)	(61)	(37)

La duración de esta pasantía suele ser con alguna frecuencia de varios años. El 31,6% de los entrevistados declara haber estado como pasantes más de 2 años, y el 5,1% más de 5 años. Un matiz interesante en estos datos es que se ha producido una evolución en cuanto a la duración de la pasantía. En la actualidad, los abogados más jóvenes parecen durar menos años como pasantes. Esto se observa sobre todo para los nacidos entre 1931/1940 y 1941/1950. De éstos dicen haber estado menos de 2 años como pasantes el 77,8% y el 80% respectivamente. La hipótesis que podríamos enunciar aquí, en relación con la conclusión anterior, es que si bien los abogados jóvenes ejercen con mayor proporción como pasantes que sus compañeros de más edad, esta pasantía tiene una menor duración en los jóvenes que en los viejos. Es decir, que terminan antes de ser pasantes para independizarse totalmente en lo que respecta a capacidad profesional.

CUADRO 25: CUANTO TIEMPO HA EJERCIDO COMO PASANTE, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res ponden %
Menos de 2 años	62,0	--	33,3	50,0	51,9	77,8	80,0	--
De 2 a 5 años	31,6	--	50,0	37,5	37,0	22,2	20,0	100,0
De 6 a 10 años	5,1	--	16,7	12,5	7,4	--	--	--
TOTAL	(79)	--	(6)	(8)	(27)	(27)	(10)	(1)

Por el año de licenciatura podemos apreciar igualmente el fenómeno que señalábamos. Los licenciados en el intervalo 1961/1971 están como pasantes menos de 2 años en su inmensa mayoría: el 83,3% de los entrevistados, es decir, 8 de cada diez. Si atende--mos al intervalo 1946/1950, el porcentaje es menor: un 53,8% para menos de 2 años de pasantía. Para el - intervalo de 2 a 5 años de pasantía el porcentaje es también decreciente a medida que nos acercamos a los últimos intervalos de licenciatura (Cuadro nº 26). - La hipótesis general nuestra es la de que la pasan--tía es hoy día una institución con un arraigo considerable entre los jóvenes licenciados (casi uno de - cada dos), pero cuya duración va siendo menor a medida que nos aproximamos a las últimas generaciones.

CUADRO 26: CUANTO TIEMPO HA EJERCIDO COMO PASANTE, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Menos de 2 años	62,0	--	--	40,0	25,0	42,9	53,8	65,6	83,3
De 2 a 5 años	31,6	--	--	40,0	50,0	42,9	38,5	31,3	16,7
De 6 a 10 años	5,1	--	--	20,0	25,0	14,3	7,7	--	--
TOTAL	(79)	--	--	(5)	(4)	(7)	(13)	(32)	(18)

Por último, y ya para terminar con la cuestión relativa a la pasantía como medio de aprendizaje profesional, queremos apuntar tres posibles hipótesis en relación a las preferencias de los abogados en torno a los diferentes modos de adquirir experiencia profesional.

La primera sería que parece ser que la escuela de práctica jurídica está más desprestigiada cuanto más viejos son en experiencia los abogados entrevistados. Sin embargo las diferencias tampoco son -- tan obvias, sobre todo para los niveles intermedios de experiencia (Cuadro nº 27). Una posible causa de esta actitud puede ser el desconocimiento de estos -- profesionales acerca de esta escuela, inexistente en el momento en que ellos empezaron a ejercer. También es posible que como manifestación de un síndrome de tradicionalismo, rechacen este tipo de instituciones que escapa a su control directo.

CUADRO 27: MODO DE ADQUIRIR EXPERIENCIA PROFESIONAL, SEGUN NUMERO DE AÑOS EN EJERCICIO

	Total %	Menos de 5 años %	Entre 6-10 años %	Entre 11-15 años %	Entre 16-20 años %	Entre 21-30 años %	Más de 31 años %
Pasantía con otro abogado	56,7	51,2	65,5	51,6	60,0	56,5	63,6
Escuela de prácti- ca jurídica	27,5	34,1	24,1	35,5	25,0	21,7	18,2
Cualquiera de las dos	7,9	9,8	10,3	6,5	5,0	6,5	9,1
Ninguna de las dos	2,2	4,9	---	6,5	---	---	---
No responden	5,1	---	---	---	5,0	15,2	9,1
TOTAL	(178)	(41)	(29)	(31)	(20)	(46)	(11)

En segundo lugar, y en relación al nivel de estudios del padre, aquellos cuyos padres tenían menos estudios (enseñanza secundaria, primaria) parecen preferir (o serles más accesible) la escuela de práctica jurídica a la pasantía con otro abogado. Y a la inversa, cuantos más estudios tiene el padre, más se inclinan por la pasantía profesional. Esto se pone en relación con lo que apuntan los datos de esta pregunta considerados a la luz del nivel de ingresos mensuales. Cuanto más elevados son sus ingresos más aceptan la pasantía, y cuanto más bajos son más prefieren la escuela de práctica jurídica (Ver Cuadros n^os. 28 y 29). Contrasta todo esto con el hecho de que el 50,6% de los abogados en ejercicio vienen de familias en las que los padres tienen estudios superiores. El por qué de esta tendencia apuntada en estos datos es bastante difícil de precisar. Incluso también la conexión entre las dos variables apuntadas. Unicamente a título exploratorio, pensamos que los abogados con menores ingresos quizás sean precisamente por sus orígenes sociales los que más hayan utilizado esta institución, y precisamente por esto hayan sufrido más directamente sus inconvenientes, prefiriendo por ello un sistema más objetivo, y sobre todo independiente de la voluntad de los abogados-maestros. Sin embargo, sobre esto no podemos más que sugerir. Estamos ante un problema en el que otra actitud distinta de la puramente descriptiva es, en nuestra opinión, infundada.

CUADRO 28: MODO DE ADQUIRIR EXPERIENCIA PROFESIONAL, SEGUN LOS ESTUDIOS DEL PADRE

	Total %	Universitaria o Escuela Téc nica Superior %	Escuela Grado Medio %	Enseñanza Secundaria %	Enseñanza Primaria %	Sin estudios %
Pasantía con otro abogado	56,7	60,0	66,7	46,2	55,2	--
Escuela de prácti ca jurídica	27,5	23,3	25,9	30,8	37,9	33,3
Cualquiera de las dos	7,9	6,7	7,4	15,4	--	66,7
Ninguna de las dos	2,2	3,3	--	3,8	--	--
No responden	5,1	5,6	--	3,8	6,9	--
TOTAL	(178)	(90)	(27)	(26)	(29)	(3)

CUADRO 29: MODO DE ADQUIRIR EXPERIENCIA PROFESIONAL, SEGUN NIVEL DE INGRESOS MENSUALES

	Total %	Más 100 mil %	Entre 50-100 mil %	Entre 30-50 mil %	Entre 15-30 mil %	Entre 5-15 mil %	Menos de 5 mil %	No res ponden %
Pasantía con otro abogado	56,7	66,7	68,3	57,9	51,9	50,0	50,0	39,3
Escuela de prác- tica jurídica	27,5	20,0	19,5	31,6	29,6	50,0	50,0	25,0
Cualquiera de - las dos	7,9	6,7	7,3	7,0	11,1	--	--	10,7
Ninguna de las dos	2,2	6,7	--	1,8	--	--	--	7,1
No responden	5,1	--	4,9	--	7,4	--	--	17,9
TOTAL	(178)	(15)	(41)	(57)	(27)	(8)	(2)	(28)

7.- EL PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA. GRADO DE SATISFACCION EN RELACION A LA PROPIA FUNCION.

En este apartado vamos a tratar de determinar cuál es la idea que los abogados tienen del prestigio social de su propia profesión, además del grado de identificación de este grupo con su trabajo. - Es decir, el grado de satisfacción. Se supone que si el grupo no está satisfecho de su trabajo, ni de las condiciones materiales del mismo, difícilmente sugeriría a sus hijos el continuar en la misma vía profesional que ellos tienen. Probablemente les sugerirían un cambio a actividades más prestigiosas y satisfactorias.

Para medir el grado de prestigio de la profesión utilizamos dos vías. La directa, y para ello -- preguntamos si la profesión tiene hoy mucho o poco -- prestigio social, y la indirecta, preguntándoles por su profesión en comparación con otras del mismo nivel social. El grado de satisfacción de la propia -- profesión, así como también el prestigio, se pone de manifiesto en las sugerencias que hacen a sus hijos. Esta pregunta es muy valiosa por lo que de real y -- proyectiva tiene. Es decir, porque supone que es lo que desean hagan sus hijos, y porque también es en -- cierto sentido representativa de las expectativas de los propios profesionales.

La pregunta comparativa con otras profesio--

nes, ha sido utilizada, como inmediatamente veremos, en varias encuestas. Refiriéndonos a la opinión que el prestigio social de la Abogacía les merece a los propios abogados, es significativo a nuestro entender que solo consideren que tiene muchísimo presigio un 2,2% de los entrevistados. Bastante prestigio social, consideran que lo tiene un 32% de los abogados. Por el contrario, un 35% de los abogados consideran que tiene muy poco o ningún prestigio social. Quizás las alternativas ofrecidas no eran demasiadas, sobre todo en los niveles altos, pues falta una postura intermedia clara en la que quizás se hubieran autoincluido algunos de los que figuran en el apartado "algo, pero no demasiado". Así y todo, a la pregunta explícita, los abogados parecen responder que no tienen mucho prestigio social..

Sin embargo esta falta de prestigio profesional, entra en conflicto con la identificación profesional para sus hijos, y con el gran prestigio que tiene para ellos la abogacía del Estado. No tiene sentido que por un lado declaren que su profesión no tiene prestigio social, y luego la situen al compararla con otras de igual rango entre las primeras. El prestigio es función no solo del ingreso, sino también de otros factores varios, entre los que habría que situar el nivel de estudios, la función, etc. Si a sus hijos les dicen que preferentemente se dediquen a la profesión, será porque quizás estén más satisfechos de lo que esta respuesta indica. Hay en nuestra opinión una contradicción entre las respuestas a la pregunta directa, y las contestaciones a las preguntas indirectas.

Atendiendo al modo de ejercer la profesión, los abogados que trabajan como libre ejercientes, se sienten más prestigiados que sus compañeros asesores de empresa. El porcentaje de libre ejercientes que se situa en los dos niveles altos (muchísimo y bastante) es netamente superior al de los asesores de empresa: un 43,7% frente a un 23,6%. Además el porcentaje de abogados que declara que su profesión no tiene ningún prestigio es mayor cuando se es asesor de empresa, que no cuando se es libre ejerciente: un 14,5% frente a un 5,8%. Parece como si la asesoría de empresas, por la jerarquización que supone, tuviera menos prestigio que el libre ejercicio (Ver Cuadro nº 31).

N O T A S

CUADRO 31: PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA, SEGUN MODOS DE EJERCER LA PROFESION

	Total %	Asesor Ju rídico de empresa %	Libre ejercicio %	Libre ejercicio pasante %	Despacho colectivo %
Muchísimo	2,2	--	3,9	--	--
Bastante	32,0	23,6	39,8	--	16,7
Algo, pero no demasiado	29,2	34,5	25,2	50,0	33,3
Más bien poco	27,0	27,3	23,3	50,0	44,4
Casi ninguno, o nada	8,4	14,5	5,8	--	5,6
No responden	1,1	--	1,9	--	--
TOTAL	(178)	(55)	(103)	(2)	(18)



Esta hipótesis que sugerimos creemos se confirma cuando analizamos las respuestas de los abogados en relación a las sugerencias profesionales que harían a sus hijos licenciados en derecho. Los asesores de empresa, que representan un 30,9% del total de profesionales, apenas sugieren a sus hijos que -- continúen en su profesión. Es interesante constatar que solo un 7,3% de ellos les dice a sus hijos que -- continúen su profesión. Prefieren sugerirles el ejercicio libre de la profesión (un 27,3% de los entrevistados), o el hacer oposiciones (un 21,8%). Los libre ejercientes, que son el 57,9% del total, se identifican con su profesión un 34%. Es decir, que mientras un 24,10% de los asesores se identifican con su profesión, un 58,72% de los libre ejercientes hace -- lo mismo. De uno de cada cuatro para los asesores, -- pasamos a uno de cada dos para los libre ejercientes. Sin embargo en ninguno de los dos casos se produce -- una identificación total con su modo de trabajo, si bien sí pensamos se produce en relación a su profesión. La dirección de empresas es sugerida por un -- 1,7% del total. Esto supone que los abogados prefieren que sus hijos de una forma u otra (libre ejercicio, oposiciones con su título) continúen en la abogacía, o más ampliamente en las profesiones jurídicas, que no que se salgan de ellas. Podían haber dado otras respuestas que no venían en la lista indicativa, pero apenas si lo hicieron. Pensamos por todo esto, que si bien en ninguna de las formas dominantes de ejercer la abogacía se produce una identificación total, con la propia profesión ésta es mayor en el caso de los libre ejercientes, que en el caso de

los asesores, dándose además la paradójica circunstancia que los asesores son más partidarios de que - sus hijos se profesionalicen como libre ejercientes que no como asesores.

CUADRO 32: SUGERENCIAS PROFESIONALES DE LOS ABOGADOS A SUS HIJOS LICENCIADOS EN DERECHO,

SEGUN MODO DE EJERCER LA PROFESION

	Total %	Asesor Ju rídico de empresa %	Libre ejercicio %	Libre ejercicio pasante %	Despacho colectivo %
Hacer oposiciones	29,2	21,8	33,0	--	33,3
Directivo de empresa	1,7	1,8	1,0	--	5,6
Libre ejercicio de la abogacía	30,3	27,3	34,0	--	22,2
Asesor de empresa	3,9	7,3	1,9	50,0	--
Que amplíe estudios	15,7	16,4	15,5	--	16,7
No le aconsejaría nada	7,9	10,9	6,8	--	5,6
Depende del carácter - del hijo	3,4	5,5	1,0	50,0	5,6
Otras	5,6	5,5	5,8	--	5,6
No responde	2,8	3,6	1,9	--	5,6
TOTAL	(178)	(55)	(103)	(2)	(18)

Parece ser, si bien esto no es totalmente evidente, que hay ciertas diferencias en cuanto a la -- opinión acerca del prestigio social de la profesión según los distintos orígenes, y nivel social actual de los abogados. Si atendemos al nivel de estudios -- del padre, el mayor porcentaje de abogados que consi-- deran que su profesión tiene poco prestigio social, es el de aquéllos cuyos padres tenían estudios prima-- rios. Un 44,6% de éstos piensan que la profesión tie-- ne poco prestigio. Esta hipótesis se complica por -- dos cuestiones. La primera es el hecho de que para -- todos los niveles de estudios de los padres, un por-- centaje aproximadamente igual de abogados (un 30%) -- considera que la profesión tiene bastante prestigio. Segundo, de aquellos abogados cuyos padres tienen es-- tudios universitarios, hay un 13,3% que declara que la profesión no tiene ningún prestigio. A parte de -- un serio límite a lo que señalamos, pone de relieve que dentro de ese grupo la homogenización no es en -- modo alguno total. Al contrario, hay tendencias dis-- tintas dentro del propio grupo, que cuestionan no so-- lo la uniformidad, sino también la cohesión interpre-- tativa de unos (aquéllos cuyos padres tienen estu--- dios superiores) y de otros (aquéllos cuyos padres -- tienen estudios primarios).

CUADRO 33: PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA, SEGUN NIVEL DE ESTUDIOS DEL PADRE

	Total %	Universitario o Escuela Tec nica Superior %	Escuela Grado Medio %	Enseñanza Secundaria %	Enseñanza Primaria %	Sin estudios %
Muchísimo	2,2	3,3	3,7	--	--	--
Bastante	32,0	31,1	29,6	34,6	34,5	33,3
Algo, pero no demasiado	29,2	30,0	46,1	26,9	17,2	--
Más bien poco	27,0	21,1	18,5	30,8	44,6	66,7
Casi ninguno, o nada	8,4	13,3	--	7,7	3,4	--
No responden	1,1	1,1	--	--	--	--
TOTAL	(178)	(90)	(27)	(26)	(29)	(3)

Esta hipótesis se apunta también en los datos relativos a prestigio social según clase y niveles de ingreso mensual (Cuadros 7.1. y 7.2. del apéndice). En relación a la clase social, no es posible establecer diferencias entre los integrados en la clase media alta y los de la clase media-media. La diferencia se establecería entre estas dos clases y la clase media baja, pues es en esta clase donde se da el menor porcentaje de abogados que piensan que la profesión tenga bastante prestigio social (un 8,3% frente a un 27,3% y un 35,8%, respectivamente). Hay pocos casos en la clase media baja, y por esto esta tendencia hay que considerarla con ciertas reservas. Según el nivel de ingresos mensuales, se aprecia que a medida que éstos disminuyen, los abogados piensan que tienen menos prestigio social. Es más, los que más opinen que no tienen prestigio son los que menos ganan: un 11,1% de los que ganan entre 15 y 30 mil pesetas al mes, frente a un 6,7% de los que ganan más de 100 mil pesetas al mes. Esta hipótesis aquí apuntada exige posteriores verificaciones. Hay aspectos que si bien no anulan todo lo que se dice, sí establecen ciertas variaciones a tener en cuenta.

En relación a la edad, los abogados más viejos tienen una visión más prestigiosa de su profesión que los más jóvenes. Ningún abogado nacido con posterioridad a 1931 piensa que su profesión tenga muchísimo prestigio. De aquéllos que piensan que tenga bastante prestigio, hay un 47,4% de viejos frente a un 23,5% de los más jóvenes (Ver cuadro 7,3. del apéndice). Sin embargo, que los viejos abogados tengan mayor sensación de prestigio que los jóvenes no

significa que éstos no crean tener prestigio social. En términos generales habría que señalar que si bien el número varía, tanto los jóvenes como los viejos -- trabajan en un ambiente de relativa satisfacción en cuanto a su propio prestigio. Dentro del grupo no -- hay uniformidad total. Ni los muy jóvenes, por ser -- jóvenes, piensan todos que no tienen ningún presti-- gio, ni los muy viejos, por ser más viejos, piensan que solo tienen prestigio. Realmente se dan ambas -- posturas en el grupo. Según el año de licenciatura -- las conclusiones podrían ser más o menos coinciden-- tes.

La pregunta relativa al prestigio de cinco -- profesiones distintas con aproximadamente el mismo -- valor funcional, ha sido reiteradamente usada en in-- vestigaciones sociológicas (14). Nosotros la incluí-- mos también en nuestro cuestionario. Sin embargo, la base de formulación fue distinta que en esas investi-- gaciones. En ellas, la jerarquía profesional se ela-- bora en base a lo que se denomina lugar medio de --- prestigio, e índice de prestigio (14 bis).

En nuestros datos, la profesión que tiene -- más prestigio es la de Director General. Un 34,8% de los entrevistados. A muy poca distancia está situada la abogacía del Estado, con un 32,6% de los entrevistados. Sorprende por lo rotundo el poco prestigio que se concede a la Ingeniería de Caminos. Esta ha sido considerada tradicionalmente en España como una de las profesiones más prestigiosas. Tan es así que en los datos de AMANDO DE MIGUEL figura ésta en el lugar 88, mientras que los abogados del Estado o los médicos ocupan respectivamente los puestos 87 y 86 (15). Este aparente mayor prestigio de los Ingenieros de Caminos, ha llevado a AMANDO DE MIGUEL a decir, comparándola con la medicina americana, que "el ingeniero de caminos está claramente a la cabeza de los profesionales españoles, cosa que no ocurre en los Estados Unidos. Realmente en términos de retribución, dificultad y papel simbólico diríamos que la traducción del médico de Estados Unidos será el ingeniero de caminos español" (16). Esta hipótesis de DE MIGUEL no es compartida por nosotros en base a -- dos consideraciones. La primera lo rotundo de nuestros datos. Es decir, que de ser válida lo será a nivel juvenil (el universo del trabajo de AMANDO DE MIGUEL), pero no creemos sea generalizable a toda la sociedad española. Y sobre todo donde no nos parece viable es con referencia a los abogados. Tengamos en cuenta que solo un 2,2% de ellos otorgan prestigio a esta profesión. El segundo aspecto es la crisis de las ingenierías en España hoy. Incluso para esta in-

geniería es bastante difícil el encontrar un puesto sin dificultad. El terminar la carrera, y tener de inmediato trabajo garantizado es fenómeno obsoleto hoy para todas las ingenierías. Es decir, que su prestigio, ciertamente en base a la seguridad de esta profesión, entre otros motivos, se habrá visto probablemente alterado al modificarse las bases sobre las que se articulaba éste. A mayor dificultad en encontrar empleo, le corresponderá también, al haberse producido un aumento de la demanda, un menor sueldo. Y con ello también se alterará, por tanto, su base de prestigio.

En la encuesta de MURILLO FERROL entre los estudiantes de Derecho de Granada, éstos situaban en primer lugar al Director General, luego el Abogado de Estado, el tercero el Ingeniero de Caminos, y los dos últimos el Empresario y el Coronel. En nuestra encuesta el ingeniero ocupa el último lugar de forma clara. Tan es así que pensamos que en posteriores formulaciones de la pregunta habría que alterar las bases de la comparación, si bien será necesario validar con anterioridad la hipótesis que sugerimos aquí.

El Director de Empresas ocupa el tercer lugar en cuanto a prestigio, si bien prácticamente ningún abogado sugiere a sus hijos que se dedique a la empresa como directivo. Concretamente solo un 1,7% de los abogados. Esto supone que si bien tiene prestigio, ellos siguen prefiriendo la abogacía como futuro profesional. En realidad no la consideran garantía suficiente como alternativa a su trabajo. Prefieren ocupaciones más seguras (las oposiciones).

Atendiendo a la experiencia profesional, observamos que el Director de Empresa tiene un poco -- más de prestigio entre los más experimentados. El -- abogado de Estado tiene prestigio entre todos los -- abogados, si bien los más jóvenes parecen dedicarle un poco menos de atención. Sobre todo los jóvenes valoran a los Directores Generales de Ministerio (Ver Cuadro 34). Esto aparece más claro al considerar no la experiencia sino la edad de los abogados (Cuadro 7.5. apéndice). Los más viejos se inclinan claramente por la abogacía del Estado (un 47,4% de los nacidos en 1901/1910, frente a un 23,5% de los nacidos -- de 1941/1950). Los más jóvenes se reafirman ante la Dirección General: un 52,9% de los nacidos de 1941/1950 frente a un 15,8% de los nacidos de 1901/1910. Es decir, que la seguridad de la Administración pú--blica es el objetivo de los mayores, mientras la jerarquía de la función administrativa entendida en -- cuanto a dirección política-técnica prima entre los más jóvenes.

CUADRO 34: PRESTIGIO SOCIAL DE CINCO PROFESIONES, SEGUN NUMERO DE AÑOS EN EJERCICIO

	Total %	Menos de 5 años %	Entre 6-10 años %	Entre 11-15 años %	Entre 16-20 años %	Entre 21-30 años %	Más de 31 años %
Director de empresa con 500 empleados	14,6	14,6	17,2	3,2	5,0	21,7	27,3
Abogado de Estado	32,6	19,5	24,1	38,7	50,0	39,1	27,3
Coronel con mando	7,9	9,8	3,4	3,2	10,0	10,9	9,1
Director General	34,8	48,8	48,3	45,2	20,0	15,2	27,3
Ingeniero de Caminos	2,2	4,9	--	--	5,0	2,2	--
No responden	7,9	2,4	6,9	9,7	10,0	10,9	9,1
TOTAL	(178)	(41)	(29)	(31)	(20)	(46)	(11)

Según el nivel de estudios del padre, aquellos abogados cuyos padres tienen estudios universitarios, valoran más las funciones de director de empresa con más de 500 empleados, y la de abogado del Estado, que aquéllos cuyos padres tienen estudios -- primarios. Este porcentaje es decreciente de mayor a menor intensidad de estudios formalizados. Lo mismo, pero a la inversa, ocurre con la función de Director General. Quienes más la valoran, y eso progresivamente, son aquéllos cuyos padres tienen menos estudios. Así, un 58,6% de los abogados que tienen padres con estudios primarios, frente a un 27,8% de los abogados cuyos padres tienen estudios superiores. La conclusión sería que según los orígenes sociales (atendiendo a este criterio solamente) parece ser que se valora más o menos un tipo u otro de función social.

CUADRO 35: PRESTIGIO SOCIAL DE CINCO PROFESIONES, SEGUN NIVEL DE ESTUDIOS DEL PADRE

	Total %	Universitario o Escuela Téc nica superior %	Escuela Grado Medio %	Enseñanza Secundaria %	Enseñanza Primaria %	Sin estudios %
Director de empre- sa con 500 emplea- dos	14,6	16,7	14,8	15,4	6,9	33,3
Abogado de Estado	32,6	37,8	37,0	26,9	24,1	--
Coronel con mando	7,9	8,9	--	11,5	3,4	33,3
Director General	34,8	27,8	40,7	30,8	58,6	33,3
Ingeniero de Cami- nos	2,2	2,2	--	3,8	3,4	--
No responden	7,9	6,7	7,4	11,5	3,4	--
TOTAL	(178)	(90)	(27)	(26)	(29)	(3)

Por último, e insistiendo en algo ya apuntado, señalemos el tipo de sugerencias que hacen los abogados a sus hijos licenciados en Derecho. Se prefiere que los hijos hagan oposiciones, o que ejerzan la profesión libremente. El cambio a otro tipo de -- trabajo, en la medida que les pueda ser desconocido (cosa que pensamos improbable dada su función) o menos seguro, no es bien vista por los abogados. La -- forma burocratizada tampoco goza de sus preferencias, ni siquiera como ya hemos visto, en sus propios ejecutores actuales. Una solución que no desagrada es -- que el joven vaya a ampliar sus conocimientos. Con -- ello, aparte de saber más, probablemente verá aumentadas sus posibilidades de empleo. De todas formas -- ese 15% de abogados que prefiere que sus hijos am-- plien estudios han postergado la decisión sobre su -- futuro profesional. En el cuestionario no se indicaba qué les gustaría que hicieran estos al terminar -- ese período de aprendizaje. Hay un 8% de abogados -- que prefieren no aconsejar nada. Es decir, que no -- quieren condicionar en absoluto una decisión que entienden debe tomar el hijo sin condicionamientos ni presiones paternas. En líneas generales podemos de-- cir que las respuestas están en relación a un grado de satisfacción elevado de los propios abogados como profesionales. Si verdaderamente estuvieran descon-- tentos de las gratificaciones que la profesión les -- depara, pensamos no sugerirían a éstos seguir ese camino. Sobre todo en lo que concierne a las oposicio-- nes, en las que además de seguridad, una vez obteni-- das éstas, se puede compaginar las mismas con la profesión. Y de ahí el elevado pluriempleo funcional entre los abogados en ejercicio.

Los asesores, al sugerir que sus hijos sean libre ejercientes, quizás estén proyectando su fracaso en tal sentido, hacia un triunfo profesional de - sus hijos. De otra forma: al no haber podido serlo - ellos que lo sean sus hijos, y así no pasarán por -- las circunstancias de la empresa.

CUADRO 36: SUGERENCIAS PROFESIONALES DE LOS ABOGADOS A SUS HIJOS LICENCIADOS EN DERECHO,

SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res ponden %
Hacer oposiciones	29,2	100,0	63,2	38,9	28,3	14,0	17,6	--
Directivo de empresa	1,7	--	--	2,8	3,8	--	--	--
Libre ejercicio de - la abogacía	30,3	--	26,3	30,6	30,2	34,0	29,4	--
Asesor de empresa	3,9	--	--	--	3,8	10,0	--	--
Que amplíe estudios	15,7	--	--	11,1	11,3	28,0	23,5	--
No le aconsejaría - nada	7,9	--	5,3	2,8	11,3	4,0	17,6	50,0
Depende del carácter del hijo	3,4	--	--	2,8	5,7	2,0	5,9	--
Otras	5,6	--	5,3	5,6	3,8	8,0	5,9	--
No responde	2,8	--	--	8,3	1,9	--	--	50,0
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

N O T A S
=====

- (1) MARC MAURICE, "Propos sur la sociologie des professions", Paris, 1972, p. 214.
- (2) A. LEWIS WOOD, "Professional ethics among criminal lawyers", San Francisco, 1968, pp. 553, 554.
- (3) DIETRICH RUESCHEMEYER, "Abogados y médicos: comparación de dos profesiones", Caracas, 1971, p. 279.
- (4) TALCOTT PARSONS, "Consideraciones de un sociólogo sobre la profesión legal", Buenos Aires, 1967, p. 321.
- (5) TALCOTT PARSONS, "Las profesiones y la estructura social", Buenos Aires, 1967, p. 37.
- (6) Ibidem, p. 38.
- (7) TALCOTT PARSONS, "El Sistema Social", Madrid, -- 1966, p. 347.
- (8) ALAIN TOURAINE, "La sociedad postindustrial", Esplugues de Llobregat, 1969, p. 69.
- (9) LUIS GONZALEZ SEARA, "La independencia de las profesiones liberales", Madrid, 1960, p. 148.
- (10) TALCOTT PARSONS, "Consideraciones de un sociólogo sobre la profesión legal", p. 322.

- (11) TALCOTT PARSONS, Ibidem, p. 326.
- (12) C. WRIGHT MILLS, "Las clases medias en Norteamérica", Madrid, 1957, p. 154.
- (13) C. WRIGHT MILLS, Ibidem, p. 95.
- (14) LUIS GONZALEZ SEARA, op.cit., p. 151.
- (15) Encuesta sobre población activa: año 1970; I.N.E.; Madrid, 1972, pp. 8 y 43.
- (16) TALCOTT PARSONS, "Las profesiones y la estructura social", Buenos Aires, 1967, p. 35.
- (17) Ibidem, p. 36.
- (18) Ibidem, p. 41.
- (19) Ibidem, p. 43.
- (20) C. WRIGHT MILLS, "La imaginación sociológica", México, 1961, p. 66.
- (21) BERNARD BARBER, "Estratificación social", México, 1966, p. 50.
- (22) Ibidem, p. 35.
- (23) Ibidem, p. 368.
- (24) TALCOTT PARSONS, El Sistema Social, Madrid, 1966, p. 432.

- (25) Ibidem, p. 436.
- (26) Ibidem, pp. 437, 438.
- (27) Ibidem, p. 464.
- (28) Ibidem, p. 470.
- (29) MARC MAURICE, op.cit., p. 218.
- (30) TALCOTT PARSONS, "El sistema social", Madrid, --
1966, p. 447.
- (31) ROSCOE POUND, "The lawyer from antiquity to mo--
dern times", St. Paul (Minnesota), 1953, p. 233.
- (32) Ibidem, p. 6.
- (33) Ver Roscoe Pound, p. 354-362.
- (34) MAX WEBER, "Economía y Sociedad", Mexico, 1969,
p. 278.
- (35) Ibidem, pp. 112, 113.
- (36) Ibidem, p. 233.
- (37) Ibidem, p. 114.
- (38) CATHERINE RAGUIN, Paris, 1972, p. 171.
- (39) MAX WEBER, op.cit., p. 233.

- (40) CATHERINE RAGUIN, Op.cit., p. 172.
- (41) MAX WEBER, op.cit., p. 112.
- (42) MAX WEBER, ibidem, p. 242.
- (43) Ibidem, p. 244.
- (44) Ibidem, p. 246.
- (45) G.LENSKI, "Poder y privilegio: Teoría de la estratificación social", Buenos Aires, 1969, p. 376.
- (46) Ibidem, p. 375.
- (47) Ibidem, p. 376.
- (48) Ibidem, p. 377.
- (49) Ibidem, p. 377, 388.
- (50) Ibidem, p. 378.
- (51) LUIS GONZALEZ SEARA, "La independencia de las -- profesiones liberales", Madrid, 1960, pp. 149, - 150.
- (52) Ibidem, p. 149.
- (53) MARC MAURICE, "Propos sur la sociologie des professions", Paris, 1972, p. 215.
- (54) TALCOTT PARSONS, "Las profesiones y la estructura social", p. 35.

- (55) PARSONS, Ibidem, pp. 45, 46: "La importancia de las profesiones en la estructura social puede resumirse del modo siguiente: el tipo profesional es el marco institucional en el que muchas de -- nuestras más importantes funciones sociales se -- desempeñan, en especial, la búsqueda de la ciencia y los conocimientos humanísticos y su consecuente aplicación práctica en la medicina, la -- tecnología, el derecho y la enseñanza. (...) la relación a menudo inestable, de las estructuras de la esfera ocupacional, incluyendo las profesiones, con otras pautas estructuralmente distintas, puede arrojar abundante luz sobre importantes desequilibrios del sistema social y, a través de éstos, sobre algunas de sus posibilidades de cambio dinámico".
- (56) Ibidem, p. 34.
- (57) C. WRIGHT MILLS, "Las clases medias en Norteamérica", p. 154.
- (58) C. WRIGHT MILLS, Ibidem, p. 152.
- (59) Ibidem, pp. 155, 156.
- (60) MAX WEBER, op.cit., p. 751.
- (61) Ibidem, p. 386.
- (62) GONZALEZ SEARA, op.cit., pp. 147, 148.
- (63) RALPH MILIBAND, "El Estado en la sociedad capitalista", Mexico, 1970, p. 242.

- (64) M. HALBWACHS, "Las clases sociales", Mexico, --- 1964, pp. 71-78.
- (65) MAX WEBER, "Economía y Sociedad", p. 605.
- (66) MAX WEBER, op.cit., p. 588.
- (67) MAX WEBER, op.cit., p. 608.
- (68) MAX WEBER, op.cit., p. 1062.
- (69) En relación a este punto, Harold J. Laski conside
ra al estudiar los orígenes del Liberalismo euro
peo que los hombres de leyes se han elevado a --
"una condición política independiente, en parte
porque la creciente significación de la ley na--
cional le ha dado una importancia nueva, en par--
te también porque la misma naturaleza del nuevo
régimen requiere principios legales y patrones -
de administración para cuya definición él es el
elemento más adecuado". HAROLD J. LASKI, "El libera
lismo europeo", pp. 73, 74.
- (70) RAUL HORACIO VIÑAS, "Ética y Derecho de la abogacia
y procuración", Buenos Aires, 1972.
- (71) Diccionario enciclopédico abreviado, Ed. Espasa
Calpe, Tomo I, p. 47.
- (72) RAUL HORACIO VIÑAS, op.cit., p. 106.
- (73) MAX WEBER, op.cit., p. 588.

- (74) MAX WEBER, op.cit., p. 1065.
- (75) MAX WEBER, op.cit., p. 647.
- (76) CATHERINE RAGUIN, "L'indépendance de l'avocat", Paris, 1972, pp. 164, 165.
- (77) CAHN y CAHN, "The war on poverty: a civilian perspective", Yale Law Journal, vol. 73, p. 1336; en Vilhem Aubert, "Sociología del Derecho", Caracas, 1971, p. 359.
- (78) ROSCOE POUND, op.cit., p. 23.
- (79) ROSCOE POUND, op.cit., p. 26.
- (80) ROSCOE POUND, op.cit., pp. 27, 28.
- (81) TALCOTT PARSONS, "Consideraciones de un sociólogo sobre la profesión legal", Buenos Aires, 1967, p. 322.
- (82) SUZANNE KELLER, "Más allá de la clase dirigente", Madrid, 1971, p. 293.
- (83) CATHERINE RAGUIN, Paris, 1972, p. 182.
- (84) "La regla 5ª de nuestro Código de Ética provincial (Buenos Aires) dice: "Es deber primordial -- del abogado, respetar y hacer respetar la ley y las autoridades legítimas" (...) La regla 32 de la New York Bar Association, a su vez, dispone -- que "ningún cliente, ni ninguna causa, por impor

tante que fuere, pueden pretender un consejo o - servicio que envuelva deslealtad a la ley. Si el abogado presta servicio de esa índole o aconseja en tal sentido, merece una justa condenación". - En RAUL HORACIO VINAS, op.cit., p. 157.

- (85) GEOFFREY SAWER, Londres, 1965, p. 125.
- (86) GEOFFREY SAWER, op.cit., p. 124.
- (87) ROSCOE POUND, op.cit., p. 232.
- (88) GEOFFREY SAWER, op.cit., p. 125.
- (89) MAX WEBER, op.cit., p. 1065.
- (90) ARNOLD M. ROSE, "La estructura del poder", Buenos Aires, 1970, p. 162.
- (91) DONALD R. MATHEWS, "Social Background of the political decision makers", Garden City, N.Y., Doubleday, 1954, p. 162, en Arnold M. Rose, op.cit., p. 162.
- (92) Esta situación es similar en Alemania. Ralf Dahrendorf señala que "de los cuatro ministerios de la República Federal desde 1949, (...) treinta y cinco de los cuarenta y cuatro miembros de los - cuatro ministerios del canciller Adenauer poseían títulos universitarios; entre ellos 18 contaban con títulos jurídicos, y otros 6, títulos en economía que involucraban por lo menos algún grado de educación jurídica. (...) es muy instructivo

examinar cuales fueron los puestos en el gabinete ocupados con mayor frecuencia por abogados a partir de 1949. El canciller era abogado, los dos ministros de Relaciones Exteriores, los cuatro ministros del Interior, los tres ministros de Finanzas, los cinco ministros de Justicia, etc. (...) entre los cargos importantes, solo los ministerios de Economía y de Defensa no han sido ocupados por abogados" (RALF DAHRENDORF, -- "Las facultades de Derecho y la clase alta alemana", Caracas, 1971, pp. 310, 311.).

- (93) RALPH MILIBAND, op.cit., pp. 133, 134.
- (94) BERNARD BARBER, "Estratificación social", Mexico, 1966, p. 317.
- (95) MAX WEBER, op.cit., p. 1107.
- (96) "El abogado es en la actualidad, (...) el único asesor indispensable de cualquier autoridad encargada de trazar la política de nuestra sociedad, sea el jefe de un departamento u otro organismo gubernamental, el directivo de una sociedad anónima, (...) el abogado, cuando proporciona al encargado de adoptar decisiones políticas información acerca de sus atribuciones legales y de los límites de estas últimas, se halla en una posición estratégica inimpugnable para influir en la política, si no para crearla" (HAROLD D. LASSWELL y M.A.McDougal, en Arnold M.Rose, op. cit., p. 163). Aquí significamos dos ideas importantes: por un lado su papel auxiliar en la polí

tica, y por otro su carácter de sujeto. Carácter que Weber destaca también en las consideraciones hechas anteriormente.

- (97) MAX WEBER, op.cit., pp. 1066, 1067.
- (98) MAX WEBER, op.cit., p. 588.
- (99) MAX WEBER, op.cit., p. 590.
- (100) MAX WEBER, Ibidem, p. 591.
- (101) Con esta ley se suprime la tradicional separación existente en Francia entre "avocat", "avoué" y "agréé", es decir entre abogado, procurador y defensor en los tribunales de comercio, procediéndose de esta forma a una readaptación de la profesión a las modernas necesidades de la sociedad francesa. Ver art. 1º de la ley de 31 de Diciembre de 1971, Decretos de 21 de Abril, 9 de Junio, 13 de Julio y 25 de Agosto de 1972. También en "La profesión de abogado en Francia", Antonio Fernández Serrano, Marzo-Abril 1958; y "La nouvelle profession d'avocat", Emmanuel Blanc, - Paris, 1972.
- (102) Ley francesa de 31 de Diciembre de 1971, art. 11.
- (103) Art. 37 Decreto de 9 de Junio de 1972.
- (104) Esto ha sido recientemente destacado en un artículo aparecido en la revista TRIUNFO, 3 de Marzo de 1973, y en la que se dice que es "en el mundo de

los gremios donde se configura el concepto y contenido de las profesiones tradicionales; Los gremios se articulaban de tal forma que resultaban instrumentos de defensa de la profesión correspondiente frente al intrusismo profesional de los no integrados, regulaban las relaciones laborales entre los distintos niveles dentro de cada profesión, y de los profesionales con sus clientes, controlaban la declaración de aptitud para el ejercicio profesional, y emitían los códigos éticos a que debían atenerse los acogidos bajo su influencia", Profesionales y liberales, Equipo de Estudios, Madrid, 1973, TRIUNFO, p. 21.

- (105) ROSCOE POUND, op.cit., p. 4.
- (106) ROSCOE POUND, Ibidem, pp. 14, 15.
- (107) HORACIO VINAS, op.cit., pp. 299-303.
- (108) Art. 17, ley 31 de Diciembre 1971.
- (109) THEODORE CAPLOW, "Sociología del Trabajo", Madrid, 1958, p. 291.
- (110) THEODORE CAPLOW, ibidem, p. 288.
- (111) RALF DAHRENDORF, "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial"; Madrid, 1970, p. 315.
- (112) ROBERT HENRI, "El abogado", 1926, pp. 66, 67.

- (113) ROBERT HENRI, op.cit., p. 67.
- (114) HORACIO VIÑAS, op.cit., pp. 11, 12.
- (115) CATHERINE RAGUIN, op.cit., p. 181.
- (116) ABRAHAM S. BLUMBERG, "El ejercicio de la profesión de abogado como un juego de confianza", Caracas, 1971, p. 339.
- (117) CATHERINE RAGUIN, op.cit., p. 184.
- (118) GIAN PAOLO PRANDSTRALLER, "Gli avvocati italiani", Milán, 1967, p. 187.
- (119) LUIS GONZALEZ SEARA, op. cit., p. 149.
- (120) EGISTO CORRADI, "L'avvocato", Florencia, 1966, - p. 220.
- (121) TALCOTT PARSONS, "Consideraciones de un sociólogo sobre la profesión legal", Buenos Aires, 1967, p. 327.
- (122) TALCOTT PARSONS, ibidem, p. 327.
- (123) TALCOTT PARSONS, ibidem, p. 328.
- (124) TALCOTT PARSONS, ibidem, pp. 324, 325.
- (125) WILLIAM J. GOODE, en Paolo Giovannini, "La professione di avvocato in una fase de transizione", - Roma, 1969, p. 222.

- (126) PAOLO GIOVANNINI, *ibidem*, p. 220.
- (127) DIETRICH RUESCHEMEYER, "Abogados y médicos: comparación de dos profesiones", Caracas, 1971, p. 286.
- (128) PAOLO GIOVANNINI, *op.cit.*, p. 222.
- (129) C. WRIGHT MILLS, "Las clases medias en Norteamérica", Madrid, 1957, p. 164.
- (130) TALCOTT PARSONS, *ibidem*, p. 329.
- (131) HORACIO VIÑAS, refiriéndose a la situación argentina dice que el art. 156 del Código penal castiga al que "teniendo noticias por razón de su estado, oficio o profesión, empleo o arte, de un secreto cuya divulgación pueda causar daño, lo revelar sin justa causa". La regla 11 del código ético de Buenos Aires afirma que "el abogado debe guardar rigurosamente el secreto profesional. 1º) la obligación de reserva comprende: las confidencias recibidas del cliente; las recibidas del adversario, las del colega (...) 2º) la obligación de guardar secreto es absoluta. (...) ella da derecho ante los jueces de oponer el secreto profesional", Raúl Horacio Viñas, *op.cit.*, p. 210.
- Los artículos 89, y 90 del decreto francés de 9 de Junio de 1972, dicen respectivamente que "el abogado, en cualquier materia, no debe divulgar nada que contravenga el secreto profesional", y que "la publicidad no le está permitida al abogado

do más que en la estricta medida destinada a proporcionar al público una información necesaria".

- (132) EGISTO CORRADI, op.cit., p. 221.
- (133) THEODOR CAPLOW, "Sociología del Trabajo", pp. -- 289, 290.
- (134) CATHERINE RAGUIN, op.cit., p. 172.
- (135) RAUL HORACIO VIÑAS, op.cit., p. 336.
- (136) ABRAHAM S. BLUMBERG, op.cit., p. 343.
- (137) GIAN PAOLO PRANDSTRALLER, op.cit., p. 50.
- (138) Un concepto de caridad entendido en sentido amplio es el que encontramos en Raúl Horacio Viñas cuando dice que "también a diario el abogado tiene oportunidad de ser caritativo (o fraternal o solidario). Cuando cumple él y hace cumplir al cliente con sus obligaciones jurídicas, se transforma en útil instrumento de pacificación, de -- perfeccionamiento individual y social (...) cuando exhorta al cumplimiento de los deberes familiares (alimentos, educación) y al respeto de los -- conerederos entre sí. Cuando pacientemente presta atención al cliente que en forma exhuberante no termina de narrar su caso, o al otro que no -- alcanza a comprender sus explicaciones. (...) " - Raúl Horacio Viñas, op. cit., p. 146. Este sentido amplio responde a una visión que trasciende -- lo puramente corporativo para hacerse individual. Es el modo en que cada abogado debe tratar a sus

clientes, a sus compañeros, pero no es el modo - de articular la defensa de los "pobres", que es lo que aquí interesa.

(139) RAUL HORACIO VIÑAS, ibidem, p. 153.

(140) RAUL HORACIO VIÑAS, ibidem, p. 154.

(141) RAUL HORACIO VIÑAS, ibidem, p. 337.

(142) ROBERT HENRI, "El abogado", 1926, pp. 115, 116.

(143) ROBERT HENRI, ibidem, pp. 117, 118. En este sentido la postura de HENRI la deberemos considerar como límite. No sería honesto por nuestra parte defender que el criterio de la abogacía en general es éste. Es más, la moderna aparición de los laboristas, con su especial motivación subjetiva, son una prueba convincente de la exageración de estas afirmaciones. Sin embargo su valor sirve - para destacar el carácter residual que este tipo de justicia tiene para algunos (muchos?) profesionales. Este conservadurismo lo pone de relieve una vez más cuando afirma en relación a los - criminales que el abogado frente a ellos está -- "en análoga situación a la del médico frente a - ciertos enfermos. Socialmente se da clara cuenta de que sería preferible que desaparecieran. Son un peligro para la Sociedad y no se puede esperar su mejora ni su curación. Mas detrás está la familia que no quiere ver la realidad y suplica que se salve al desgraciado" (Ibidem, pp. 105-106).

- (144) Diccionario enciclopédico abreviado, Sexta edición, Espasa Calpe, Madrid, 1954, Tomo I, p. 47.
- (145) THEODORE CAPLOW, op.cit., p. 290.
- (146) DIETRICH RUESCHMEYER, op.cit., pp. 284, 285.
- (147) J.W.HURST, "The Growth of american law", Boston, 1950, en Dietrich Rueschmeyer, p. 289.
- (148) CATHERINE RAGUIN, op.cit., p. 173.
- (149) CATHERINE RAGUIN, op.cit., pp. 177 y 184.
- (150) C.WRIGHT MILLS, "Las clases medias en Norteamérica", Madrid, 1957, p.163.
- (151) EGISTO CORRADI, "L'Avvocato", p. 6).
- (152) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., p. 204.
- (153) CARLOS MOYA, "Teoría Sociológica", Madrid, 1971, p. 178.
- (154) ROSCOE POUND, op.cit., p.XXIV.
- (155) RAUL HORACIO VINAS, p. 15.
- (156) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., p. 205.
- (157) G.P.PRANDSTRALLER, ibidem, p.205.

- (158) GIOVANNINI, op.cit., p. 229. Ver también Castellano-Pace-Palomba, "L'efficienza della giustizia italiana e i suoi aspetti economico-sociali", Bari, 1968, p. 82.
- (159) JOSE JUAN TOHARIA, "Cambio social y vida jurídica en España, 1900-1970" (Tesis doctoral presentada en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid en 1971, pp. 82, 83.
- (160) JOSE JUAN TOHARIA, op.cit. Tabla 3.11.; p. 77 -- bis. La evolución de los delitos apreciados fue para ese período según sus datos la siguiente: - 1958: 29.932; 1959: 26.010; 1960: 27.438; 1961: - 26.725; 1962: 26.425; 1963: 25.047; 1964: 26.258; 1965: 32.156; 1966: 33.369; 1967: 30.871.
- (161) FORSTEIN ECKHOFF, "El mediador y el juez", Caracas, 1971, p. 185, en Vilhem Aubert, "Sociología del Derecho", Caracas, 1971.
- (162) HARRY C. BREDEMEIER, "El derecho como mecanismo de integración", Caracas, 1971, pp. 58, 59; en Vilhem Aubert, op.cit.
- (163) JOSE JUAN TOHARIA, op.cit., pp. 172, 173.
- (164) HARRY C. BREDEMEIER, op.cit., pp. 64, 65.
- (165) TALCOTT PARSONS, "La sociología norteamericana - contemporánea", Buenos Aires, 1969, p. 19.

- (166) WOLFGANG KAUPEN, "The role of law and the lawyer in modern society. A structural-functional analysis", 6º Congreso Mundial de Sociología, Colonia, 1966, p. 1.
- (167) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 1.
- (168) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 2.
- (169) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, pp. 5 y 7.
- (170) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, pp. 12, 13.
- (171) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 15.
- (172) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 11.
- (173) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 8.
- (174) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 11.
- (175) WOLFGANG KAUPEN, "The lawyer: agent of social -- change or of the social stagnation", Colonia, -- 1970, p. 3.
- (176) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 4.
- (177) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 4.
- (178) WOLFGANG KAUPEN, ibidem, p. 5.
- (179) "L'Avocat et l'avenir des professions liberales", Informe del Congreso del A.I.J.A. celebrado en - Paris del 4 al 8 de Julio de 1972, p. 3.

- (180) Ibidem, p. 4.
- (181) Ibidem, p. 5.
- (182) Ibidem, p. 6.
- (183) Ibidem, p. 8.
- (184) La A.I.J.A. está formada por abogados individuales de los siguientes países: Alemania, Argelia, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Israel, Italia, Líbano, Luxemburgo, Marruecos, Países Bajos, Suecia, Suiza y Túnez.
- (185) CATHERINE RAGUIN, op.cit., p. 169.
- (186) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., p. 214.
- (187) PAOLO GIOVANNINI, ibidem, p. 214.
- (188) PAOLO GIOVANNINI, ibidem, p. 216.
- (189) ROBERT HENRI, op.cit., p. 62.
- (190) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., p. 264.
- (191) Congreso de la A.I.J.A., pp. 21, 22.
- (192) RAUL HORACIO VINAS, op.cit., p. 143.
- (193) RAUL HORACIO VINAS, ibidem, p. 144.
- (194) HARRY BREDEMEIER, op.cit., pp. 64, 65.

- (195) HARRY BREDEMEIER, ibidem, p. 66.
- (196) TORSTEIN ECKHOFF, "El mediador y el juez", Caracas, 1971, p. 181.
- (197) TORSTEIN ECKHOFF, ibidem, p. 185.
- (198) HARRY BREDEMEIER, en William M. Evan, "Law and Sociology"; cit. por Juan José Toharia, op.cit., - p. 176.
- (199) CATHERINE RAGUIN, op.cit., p. 176.
- (200) JEROME E. CARLIN, "The road to individual practice", p. 257.
- (201) ROBERT HENRI, op.cit.; p. 119.
- (202) G.P. PRANDSTRALLER, op.cit., pp. 55, 56.
- (203) C. WRIGHT MILLS, "Las clases medias en Norteamerica", Madrid, 1957, p. 169.
- (204) THEODORE CAPLOW, op.cit., p. 291.
- (205) JEROME E. CARLIN, "The road to individual practice", p. 262.
- (206) Art. 2º de los Estatutos de la Asociación Internacional de Jóvenes Abogados.
- (207) EGISTO CORRADI, op.cit., pp. 9, 10.
- (208) G.P. PRANDSTRALLER, op.cit., p. 63.

- (209) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., p. 69, cuadro nº 10.
- (210) C.WRIGHT MILLS, "Las clases medias en", pp. 170-173.
- (211) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., pp. 186-188.
- (212) C.WRIGHT MILLS, "Las clases medias en", p. 163.
- (213) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., p. 207.
- (214) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., pp. 63, 64.
- (215) JACK LADINSKY, "Careers of Lawyers", "Law practice and legal institutions", en Rita James Simon, pp. 287-289.
- (216) RAUL HORACIO VINAS, op.cit., p. 108.
- (217) "Normas reguladoras de los despachos colectivos", Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona, p. 2.
- (218) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., p. 216.
- (219) Norma 5 de las "Normas reguladoras de los despachos colectivos de abogados", Barcelona, 1971.
- (220) Ibidem, p. 1.
- (221) Ibidem, norma 9.
- (222) Ibidem, p. 3.

- (223) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., pp. 245, 246.
- (224) Norma 7, Colegio de Abogados de Barcelona, Barcelona, 1971.
- (225) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., pp. 65, 66.
- (226) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., pp. 66, 67.
- (227) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., pp. 250, 251.
- (228) "Normas reguladoras de los", Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona, p. 1.
- (229) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., p. 266.
- (230) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., p. 265.
- (231) "Normas reguladoras", pp. 3, 4.
- (232) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., p.239.
- (233) G.P.PRANDSTRALLER, op.cit., p. 64.
- (234) ERWIN SMIGEL, "Work of the Wall Street lawyer", San Francisco, 1968, p. 274.
- (235) Erwin Smigel senala en su trabajo los siguientes niveles: Beginning associates (asociado principiante), que trabaja fundamentalmente en muchos campos distintos, investigando, escribiendo informes preliminares, platicando con los socios - sobre las conclusiones a las que llegan (p. 269).

Middle range associates (asociados medios), son los que 'han estado con la empresa de cuatro a ocho años', y diferenciándose su trabajo de unas a otras según su nivel de responsabilidad. Cada vez son más especializados (pp. 269, 270). Senior Associates (asociados más antiguos) y Permanent associates (asociados permanentes), son --- aquellos asociados que se les considera como candidatos serios y definitivos a la categoría de socios. Hacen casi el mismo trabajo que los socios más jóvenes, lo único que no realizan es la firma de cartas en las que se expresa la opinión de la firma legal. Tampoco asisten a las reuniones de la empresa, en cuanto todavía no son socios. Esta es la situación (a los ocho o más --- años), en la que o se les hace socios o se les despiden (pp. 270, 271). Junior Partners (socios jóvenes), asisten a las reuniones de la firma, tienen uno o más asociados para ayudarles, se --- reúnen frecuentemente con clientes y tienen cada vez más responsabilidad (pp. 271, 272). Middle Partners (socios medios), son los que tienen cada vez más responsabilidad y trato con clientes. Participan por tanto en la propiedad y terminan por ser Senior partners (socios plenos) (pp. 273, 274). Su trabajo consiste en representar a la --- firma, supervisar a los jóvenes abogados, aconsejar a los clientes, a las asociaciones filantrópicas, el colegio de abogados, etc. Es el máximo nivel al que se puede llegar en una empresa legal americana.

Este modelo responde a la estructura americana.

Los niveles son distintos (por su número y formalismo) a los niveles europeos. En realidad responden a dos situaciones básicas: asociados y socios. Es decir, empleados mejor o peor pagados, y propietarios de la empresa legal. ERWIN SMIGEL, "Work of the Wall Street lawyers", San Francisco, 1968, pp. 264, 274, y "The Wall Street lawyer", Indiana University Press, Indiana, 1970.

- (236) PAOLO GIOVANNINI, op.cit., pp. 254, 255, 256.
- (237) "Cinq cents docteurs en droit s'interrogent sur leurs professions", Bruselas, 1961, p. 109.
- (238) RAUL HORACIO VIÑAS, op.cit., p. 109.
- (239) C. WRIGHT MILLS, "La Elite del Poder", Mexico, -- 1963, p. 129.
- (240) C. WRIGHT MILLS, "Las clases medias", p. 165.
- (241) EDITH L. FISCH, "Lawyers in industry", Nueva York, 1956, p. 7.

NOTAS PARTE II

N O T A S

=====

- (1) En esta primera encuesta -en la actualidad están preparando otra de tipo valorativo para conocer la opinión de los abogados sobre cuestiones varias de naturaleza profesional y extraprofesional- se enviaron 4.138 cuestionarios por correo (el total de abogados colegiados en Barcelona), recibándose 1.398 respuestas. Es decir, que --- aproximadamente un 34% de los entrevistados han contestado el cuestionario. Este porcentaje podemos considerarlo como muy bueno. Sin embargo, en la primera interpretación y tabulación de los -- mismos solo se han considerado válidos a efectos de proceso un 17%. Las variables usadas para la interpretación de los resultados han sido de momento, edad, origen geográfico, profesión del padre, forma de ejercicio profesional, etc. Esta investigación presenta por sus características -- comunes a la nuestra un especial interés. En --- cierta forma será posible la verificación de algunas de las hipótesis por nosotros defendidas. Lamentablemente, en el momento en que se redactan estas líneas (Marzo 1973) todavía no conocemos los resultados de esa encuesta primera. Pensamos que en un posterior momento será posible -- su utilización.

(2) Esta hipótesis que nosotros sugerimos aquí, se -
corroborra por los datos impositivos de los abogados
colegiados en Madrid. Teniendo en cuenta los
datos correspondientes a 1966, y a 1967 (únicos
disponibles en este momento), observamos que en
el primer año que se indica, de 3.229 colegiados
residentes en Madrid, 293 de ellos actúan en Ma-
drid y también fuera de Madrid. Es decir, un ---
9,07% del total. Para el año 1967, de 3.442 ejerci
cientes residentes en Madrid (aparte están los -
colegiados residentes en otras provincias, que -
liquidan por tanto en esos colegios), 290 actua-
ban también en otros Colegios. Es decir, un 8,42%
del total. Esto supone en líneas generales que -
de cada diez abogados en ejercicio, actúan en --
otros Colegios solo uno de ellos. Es decir, que
el contexto social en el que han ejercido la ma-
yoría de los abogados madrileños, es esencialmente
administrativo, industrial y urbano. La razón
del mayor porcentaje obtenido en nuestros datos
es que nuestra encuesta no distinguía si en ese
momento se estaba ejerciendo fuera o se había --
ejercido en algún momento anterior. Nuestro por-
centaje incluye el total de los que han ejercido
fuera de Madrid en algún momento de su vida pro-
fesional. Vemos así como el porcentaje de aboga-
dos es aún menor si consideramos la situación --
presente. Con lo que, pensamos, se verifica lo -
anteriormente subrayado por nosotros (Fuente: Im-
puesto sobre los rendimientos del trabajo perso-
nal, años 1966, 1967, Administración de Tributos
Directos, Madrid, Enero y Mayo 1969).

- (3) Es evidente una cierta relación de este fenómeno con dos hechos importantes de la evolución económica española: la desaparición de la política autárquica y la puesta en marcha de una "Reforma Administrativa para el Desarrollo", como necesidad ineludible de la "nueva política económica - que se iba a instaurar". Ambos acontecimientos - tienen lugar en el período 1956/1969, y empezarán a observarse sus resultados de forma determinante en la década de los 70. La política autárquica será la continuación e intensificación de un ciclo iniciado a finales del siglo pasado. En su primera época, 1939 a 1950, de forma inevitable, y a que dadas las condiciones internas y -- las presiones internacionales era la única vía -- disponible, pero a partir de 1950 es una política libremente elegida por el gobierno, es decir, debida a factores ideológicos internos. Esta política autárquica acabará rompiéndose por su eslabón más débil: la balanza de Pagos. Este y --- otros problemas interiores, unidos a los acontecimientos exteriores de aquella época hacían inviable una política nacionalista de desarrollo, lo cual trajo como consecuencia la entrada en el poder de una nueva élite política, que a través de los Ministerios Económicos y de la reforma administrativa planteara una nueva línea económica -- basada en la conexión con el capital extranjero y en la racionalización de la actividad industrial y un cambio en las élites tradicionales de poder económico y político.

Algunos datos, pueden ser significativos al respecto: en el cuadro nº 1, observamos que hasta el año 1954 no se recuperan los índices de -- renta per cápita y renta por individuo activo, -- ya alcanzadas en 1935. La Renta Nacional y la -- renta per cápita en términos absolutos, tienen -- que esperar también hasta 1951 para recuperar -- los niveles alcanzados en aquella fecha.

Posteriormente los ritmos de crecimiento de la renta Nacional --así como de otras variables -- macroeconómicas-- se incrementarán notablemente -- a partir del Plan de Estabilización del 1959 --con la excepción de 1960 que fue el año de la reestructuración, el precio de la nueva política instaurada-. Así en el cuadro nº 2 observamos como los ritmos de crecimiento de la segunda fase son bastante superiores a los de la primera.

Respecto a la Reforma Administrativa, considerada como factor "estratégico" para el creci-- miento, podemos decir que se inicia a partir de 1957. Se crea el OCIFE, los primeros programas -- de ordenación de inversiones, la Comisaría del -- Plan de Desarrollo, el Instituto de Desarrollo -- Económico, la E.N.A.P., etc. Posteriormente, la Comisaría del Plan irá aumentando cuantitativa y cualitativamente hasta formar lo que Moya ha denominado "una segunda administración dentro de -- la Administración". Segunda Administración que -- viene a plasmar en la realidad las ideas del informe del Banco Mundial sobre "el desarrollo ecó

nómico de España" (1960) y las tesis que desde -
su cátedra de derecho administrativo explicaba -
Don Laureano López Rodó.

Evidentemente, como afirmaba Fabián Espapé,
esta reforma administrativa, tendrá una importancia
capital en cuanto al carácter de elemento --
condicionante que para el crecimiento posee, la
competencia, adecuación técnica, etc. que la Ad-
ministración tenga.

CUADRO NÚM. 2

EVOLUCION DE LA RENTA NACIONAL EN EL PERIODO 1935-53

AÑOS	Renta en mil- les de millones de pesetas de cada año	Renta en mil- les de millones de pesetas de 1953	Renta per ca- pita en pes- etas de 1953	Índice de renta per ca- pita en pes- etas de 1953	Renta por ind. activo en pesetas de 1953	Índice de la renta por in- dividuo acti- vo en pesetas en 1953
1935	24,7	103,5	3.033	100,0	21.631	100
1936	25,4	103,7	3.445	79,9	17.406	82
1937	45,1	175,0	6.732	22,5	13.430	62
1938	52,1	183,7	7.029	27,0	19.124	88
1939	57,7	192,3	6.901	25,5	16.639	77
1940	62,1	195,0	6.359	20,2	16.632	77
1941	57,9	153,1	5.716	21,9	15.233	70
1942	90,5	120,3	7.379	91,4	19.533	90
1943	101,7	191,3	7.028	97,1	18.435	85
1944	105,0	164,2	6.716	93,2	17.584	81
1945	112,1	193,7	6.045	22,3	17.135	79
1946	123,4	192,2	6.930	23,5	17.815	82
1947	236,0	226,0	3.043	99,7	20.660	95
1948	223,8	233,7	3.333	103,6	21.243	98
1949	223,2	222,2	2.639	90,1	20.311	94
1950	253,3	257,1	2.943	110,3	22.535	104
1951	271,7	260,2	2.932	111,3	22.543	104
1952	310,5	272,6	9.223	117,7	23.313	108
1953	335,7	230,2	9.252	122,2	24.626	113
1954	440,2	301,5	10.166	123,0	25.235	117
1955	471,9	313,1	10.577	131,0	26.314	121
1956	459,1	303,2	10.204	127,1	25.936	120
1957	518,2	339,5	10.770	135,4	23.632	109
1958	573,6	349,3	11.239	139,9	23.621	109

Fuente: Consejo de Economía Nacional.

CUADRO Nº 2: RITMOS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL ACUMULATIVO DE LA RENTA NACIONAL Y DE RENTA PER CAPITA (en pesetas constantes)

<u>Años</u>	<u>Renta Nacional</u>	<u>Renta per cápita</u>
1940-1950	1,94	1,15
1950-1960	6,03	5,13
1960-1970	7,46	6,45
1940-1960	3,96	3,12
1960-1971	7,23	6,18

Fuente: Elaboración propia en base a la Contabilidad -
Nacional (I.N.E.) y el C.N.E.

- (4) En relación a este punto, y tomando como referencia las Estadísticas de Enseñanza del I.N.E. para los cursos 1960-1971, podemos apreciar la --- exactitud de lo anteriormente dicho. En el curso 1960/1961 la Universidad de Madrid casi triplica la matrícula de la segunda universidad española. 23.176 alumnos en Madrid, frente a 8.785 alumnos la de Barcelona (Ver Cuadro I). Esta situación - se mantiene hasta el curso 1968/1969, durante el cual la Universidad madrileña dobla aún la matrícula de la Universidad de Barcelona. A partir de ese año, la Universidad de Madrid deja de doblar en matrícula a la de Barcelona. En el curso 1970/1971, en Madrid hay 50.692 matriculados frente a 28.512 en Barcelona. Esto supone la pérdida de - importancia relativa de la Universidad madrileña. Efectivamente, en el curso 1960/1961 la Universidad de Madrid suponía el 37,31% de la totalidad de los universitarios españoles, mientras que en el curso 1970/1971 este porcentaje desciende al 30,06%. Entre tanto, y para los mismos años, la Universidad de Barcelona pasa de representar el 14,14% del total, a suponer el 16,90%. La Universidad de Valencia pasa de ser el 4,75% de la población universitaria española, a ser el 7,37%. Indudablemente, Madrid ha perdido importancia, - ya que no en cuanto a volumen (sigue siendo el - centro universitario más importante del país), - sí en cuanto a peso específico en el total de la matrícula. Otro hecho es que mientras Valencia - cuadruplica de 1960 a 1971 su matrícula, y Barcelona la triplica, Madrid solo la duplica.

Un factor explicativo de este retroceso de Madrid como centro universitario puede ser la paulatina y progresiva dificultad para matricularse en la Universidad madrileña sin tener debidamente certificado y demostrado el cambio de residencia. Este proceso se aprecia de alguna forma en el hecho de que en la Facultad de Derecho la apreciación del cambio justificado de residencia se dejaba durante los cursos 1963/1964 y 1964/1965 al Decano de la Facultad. Ya durante el curso 1965/1966 se introduce al Rector como órgano decisorio. Este proceso culmina en la aparición de la Orden Ministerial de 12 de Julio de 1966, que regula los traslados de matrícula cuando el candidato no ha cursado sus estudios en el distrito universitario en el que desea matricularse, sometiendo la decisión al Rector de la Universidad. Esto supone el establecimiento de una política común a toda la Universidad. Durante el curso 1966/1967 se aplican estas normas legales, si bien repetimos que las dificultades en los traslados eran anteriores a esas normas.

Estas dificultades no suponen en modo alguno la imposibilidad del cambio cuando hay causa justificada. Así lo demuestra el hecho de que para los años 1969, 1970, 1971 y 1972 se hayan cursado respectivamente en la Facultad de Derecho de Madrid 430, 692, 841 y 926 traslados (datos facilitados por la Secretaría de la Facultad de Derecho). Es decir, que si bien la movilidad disminuye con esta normativa, no por ello deja de existir durante el período de formación universitaria, pero probablemente disminuída en relación a años anteriores.

CUADRO I: TOTAL ALUMNOS MATRICULADOS EN CADA UNIVERSIDAD, SEGUN CURSO ACADEMICO

CURSO:	1960 1961	1961 1962	1962 1963	1963 1964	1964 1965	1965 1966	1966 1967	1967 1968	1968 1969	1969 1970	1970 1971
<u>UNIVERSIDAD</u>											
TOTAL	62.105	64.010	69.377	80.074	85.148	92.983	105370	115590	134945	150094	168612
<u>U. ESTATALES</u>											
Barcelona	8.785	9.106	9.688	10.847	11.487	12.650	13.665	11.645	17.351	22.599	26.661
" autónoma	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1.027	1.851
Bilbao	--	--	--	--	--	--	--	--	3.565	4.009	5.309
Granada	4.352	4.344	4.607	5.959	5.686	7.710	8.492	7.743	11.565	12.699	12.972
La Laguna	813	876	952	1.095	1.057	1.140	1.423	1.165	2.038	2.409	3.230
Madrid	23.176	24.448	26.701	30.932	32.051	30.625	35.975	29.260	42.101	43.266	47.937
" autónoma	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1.754	2.755
Murcia	1.164	1.117	1.148	1.298	1.386	1.724	2.088	1.493	2.447	3.164	2.191
Oviedo	2.571	2.326	2.440	2.299	2.648	2.972	3.139	2.062	3.707	4.341	5.215
Salamanca	3.491	3.421	3.590	4.441	4.899	5.628	5.780	5.032	6.290	6.345	6.411
Santiago	3.250	3.582	3.696	3.981	4.179	4.446	5.004	4.924	8.711	8.190	9.055
Sevilla	3.264	3.072	3.243	3.996	4.653	5.660	5.887	5.846	7.720	8.103	9.138
Valencia	2.952	2.995	3.281	3.957	4.089	4.929	5.972	6.529	9.411	9.845	12.440
Valladolid	4.447	4.592	4.744	5.225	5.665	6.310	7.126	5.960	5.692	6.456	7.457
Zaragoza	3.840	4.126	4.386	4.276	4.565	5.675	6.580	6.180	8.708	9.775	10.257
<u>U. NO ESTATALES</u>											
Deusto	--	--	--	653	846	1.141	1.520	1.933	2.165	2.936	2.750
Navarra	--	--	901	1.115	1.339	1.843	2.247	2.409	2.962	2.664	2.486
Salamanca	--	--	--	--	598	526	472	411	512	512	497

Fuente: Estadística de la Enseñanza en España, cursos 1960-1961 a 1970-1971. I.N.E.

- (5) Hemos establecido esta edad de 23 años, en base a los datos contenidos en las estadísticas de enseñanza. Los datos concernientes a la edad en la que se terminan los estudios jurídicos sugieren lo señalado aquí. El I.N.E. indica para los cursos 1965/1966, 1966/1967, 1967/1968 y 1969/1970 (no existen datos para 1968/1969 y para 1970/1971) que la edad en la que termina el mayor número de estudiantes es, para tres de estos cuatro cursos, los 23 años (Ver Estadísticas Enseñanza en España, Madrid, 1968, 1970, 1971). En el curso 1965/1966 el 23,05% de los que terminan tiene 23 años, y el 17,96% tiene 22 años (estas dos edades son las que presentan más casos en términos absolutos en todos los cursos). En el curso 1966/1967, terminan a los 23 años el 22,68% y a los 22 el 16,68%. En el curso 1967/1968 a los 23 años termina el 21,87%, mientras que a los 22 años el 23,72%. Este, de los datos que tenemos, es el único que invierte la relación. Sin embargo, para el año 1969/1970 volvemos a la relación anterior: 23,73% de los que terminan tienen 23 años, y 19,78% tienen 22 años. Un dato interesante en estas series estadísticas es que un porcentaje considerable de abogados terminan sus estudios con 26 años o más. En el mismo orden cronológico, son el 22,68%, el 20,47%, el 20,22% y el 18,52% respectivamente, terminan con más de 26 años. Esto es indicativo de que entre ciertos grupos profesionales el hacer compatible con su trabajo el estudio de la carrera jurídica es algo normal. Otro problema, de momento irresoluble,

00323

es determinar en base a los datos del I.N.E., --
cuales son estos grupos profesionales. Para los
años anteriores a los aquí citados, no hay datos
en las estadísticas de enseñanza.

(5 bis) En relación a estas formas de ejercer la abogacía, es interesante ofrecer algunos resultados de la investigación que sobre la abogacía alemana han realizado durante 1972 y 1973 Helmut Hoffmanns y Holger Volgs. Estos resultados acaban de aparecer editados en inglés (Primavera 1973), -- por el Instituto de Sociología de la Universidad de Colonia (Grupo de Sociología del Derecho). El trabajo de campo fue hecho en Marzo-Abril de --- 1972, entre 787 abogados representativos del conjunto de abogados alemanes. El total de abogados para 1970 era, según el anuario de la Asociación de abogados alemanes, 22.987: Estos resultados -- se han interpretado a la luz de nueve variables independientes distintas: edad (hasta 40 años, -- de 41 a 60, más de 60 años); religión (protestante, católico, ninguna); residencia (pequeña ciudad: hasta 50.000 habitantes, ciudad mediana: de 51.000 a 499.000 habitantes, y grandes ciudades: a partir de 500.000 habitantes); tipo de práctica (individual, asesor, abogado asociado); tamaño de la asociación (dos socios, tres socios, -- cuatro y más socios); actuación ante el tribunal de apelación, Notario, miembro de la Asociación de abogados alemanes, y doctor en Derecho.

Las formas de ejercicio profesional en Alemania son las siguientes: abogados individuales: -- 45%; abogados individuales integrados también en oficinas: 6%; abogados en grandes empresas: 11%; abogados asociados en cualquiera de sus formas -- (coasociado (15); socio minoritario (12); socio mayoritario (9)): un 36%; abogados empleados con

un salario fijo: 2%. Es decir, que podemos ver como la abogacía alemana ha desarrollado a nivel nacional la asociación, aun más que la madrileña a nivel local. El abogado libre ejerciente sigue teniendo una amplia importancia en el mercado profesional alemán. Lo que apenas si se manifiesta es lo que denominábamos nosotros asesores de empresa, o abogados más o menos salarizados. Quizás probablemente porque aquí las alternativas son más claras que en nuestro modelo empírico, si bien coinciden con el modelo teórico que hemos elaborado (ver capítulo V, parte primera). Este es además un fenómeno que se da fundamentalmente entre los más jóvenes -- (un 61% de los abogados de más de 61 años son libre ejercientes, mientras que solo un 31% de los abogados menores de 40 años son abogados individuales). Un 51% de los menores de 40 años trabajan asociadamente, frente a un 23% de los mayores de 61 años (pregunta 12).

Un 58% de los abogados alemanes es favorable a los modos asociados de ejercer la abogacía -- (pregunta 28). De los abogados que trabajan individualmente, hay un 41% que prefiere la asociación. Las razones que arguyen en favor de la asociación son: facilidad para vacaciones y en las enfermedades un 40%, y facilidad para la especialización un 35%. Un 15% destaca la posibilidad de consultar a los colegas. Las razones argumentadas en contra son: falta de independencia un 34% de los entrevistados, y querer depender de sí mismo un 10%. Es curioso pero el por-

centaje que no responde es menor para los que -- son favorables (un 16%) que para los que son contrarios (un 37%). Parece apuntarse aquí una mayor racionalidad en los que son favorables al cambio (pregunta 29). El 73% de los abogados asociados llevan la mayoría de sus asuntos en equipo (pregunta 34), y establecen las relaciones dentro de la asociación a nivel personal (un 69% de los entrevistados). Es también curioso que el 69% de los asociados son fundadores del despacho colectivo, y solo un 31% se ha añadido a uno ya existente (pregunta 36). El grado de satisfacción es también alto, en cuanto que el 85% de los asociados no pensó nunca en abandonar el despacho (pregunta 41). Por último, pensamos que el nivel cultural de los abogados alemanes es bastante alto: un 40% de ellos son Doctores en Derecho, y un 2% Doctores en Económicas (pregunta 7). Políticamente un 6% está asociado al partido socialdemócrata, un 7% al demócrata cristiano, y un 3% al liberal (pregunta 26).

Para ampliar estas breves referencias, ver: Compendium of results of a representative survey among the german lawyers in private practice, -- Spring 1973, Helmut Hoffmanns y Holger Volgs, - Arbeitskreis für rechtssoziologie E.V., Colonia, Barbarossaplatz 2.

Este fenómeno de la formación de despachos colectivos en Madrid, no es extraña a lo que podríamos llamar explosión del derecho laboral. Un número importante de estos despachos están espe-

cializados fundamentalmente en derecho laboral, asesoría en materia de convenios colectivos, etc. En estos despachos, por una serie de razones entre las que las puramente políticos no son del todo ajenas, un grupo de abogados, fundamentalmente jóvenes, se agrupan en base a principios igualitarios en un despacho colectivo. De esta forma, y en el concreto contexto español, tendremos que esta forma de ejercicio profesional no es monopolio exclusivo, como en otros países, del denominado derecho de empresas (asesoría a empresas en materia fiscal, laboral, mercantil, exportación-importación, etc.), sino que también, y en relación a las empresas, se asesora a la otra parte del proceso productivo: los trabajadores. Inútil es decir que la función de estos despachos es la de asesoría de trabajadores, mientras que la de los otros es la de empresas. En torno a necesidades distintas se produce el mismo fenómeno asociativo. Una posible hipótesis sería que en uno prima el factor ideológico sobre el económico, mientras que en el segundo lo primario es lo económico. Sin embargo, es una hipótesis que se opone, y para el caso concreto de este tipo de despachos, a la hipótesis general sobre el altruismo profesional que defendimos en la parte primera.

(6) Luis González Seara, op. cit., p. 152.

- (7) Sobre la participación política de los abogados en la vida pública española, tienen algunas páginas publicadas autores como Vicens Vives y Tuñón de Lara. Este aspecto de la sociología política ha sido últimamente tratado, entre otros, en los siguientes trabajos: Equipo Data, ¿Quién es --- quién en las Cortes?, Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1969; Equipo Mundo, Los 90 ministros de Franco, Dopesa, Barcelona, 1971 (3ª edición); M. Tuñón de Lara, Historia y realidad del poder, -- Edicusa, Madrid, 1967; Juan J. Linz, Parties, --- Elections, and Elites under the Restoration Mo-- narchy in Spain (1875-1923), (a multicopia); Bernardo Díaz-Nosty, Las Cortes de Franco: 30 años orgánicos, Dopesa, Barcelona, 1972.

La participación de los licenciados en derecho, en cualquiera de sus concreciones (abogado, catedráticos, letrados del Consejo de Estado, -- etc.), en la vida política española es en los últimos años muy importante. De los datos contenidos en el informe del Equipo DATA, vemos que el 42% de los ministros de Franco (hasta 1960) tienen lo que ellos denominan una profesión jurídica. Para los miembros de los Gobiernos de la República, este porcentaje es aún superior: un 49% de los ministros. En este contexto empírico, la importancia de los abogados es considerable. Pero de los abogados aisladamente considerados, no en cuanto grupo.

En cuanto grupo, la abogacía tiene prevista, al igual que otros grupos profesionales, la par-

participación en el órgano legislativo nacional: -- las Cortes. El artículo 2 de la Ley de Cortes di ce que las Cortes se componen entre otros de --- "dos representantes de los Colegios de Abogados; dos representantes de los Colegios de Médicos. - Un representante por cada uno de los siguientes colegios: de Arquitectos, de Economistas, de Far macéuticos, de Licenciados y Doctores en Cien--- cias y Letras; de Licenciados y Doctores en Cienci as Químicas y Físico-Químicas, de Notarios", - etc. Con esto se articula su participación en -- cuanto grupo en la tarea legislativa (Bernardo - Díaz Nosty, op. cit., p. 57).

En las Cortes de 1967,¹ y según la misma fuen te (p. 27, Tabla 11), la participación de las -- profesiones jurídicas era del 38%. En las de --- 1914 del 57%, y en las de 1910 del 57%. Con es-- tos datos, y poniéndolos en relación con los --- ofrecidos por las otras profesiones, podemos ve- rificar la hipótesis Weberiana que señalábamos - en la parte primera: es decir, la mayor disponi- bilidad política de los abogados, en comparación con la de otras profesiones, en España.

- (8) En relación a este problema, queremos destacar - dos cuestiones importantes. La primera de ellas es lo que se ha denominado crisis de las oposiciones. La segunda es la existencia de mayores - oportunidades para la docencia universitaria en los últimos años.

Juan Junquera González, en un trabajo aparecido en 1972, dice que "la atracción tradicionalmente ejercida por la Administración pública ha decaído sensiblemente", poniendo de esta forma - de relieve el paulatino abandono de las oposiciones a partir de 1960. Las causas que señala él - son esencialmente económicas. La expansión que - se iniciara en 1959, y que sin ninguna crisis -- llega a 1965, ocasiona la pérdida de candidatos en las oposiciones. A partir de 1965, y coincidente con la recesión económica de aquel período se observa un ligero incremento en el número de candidatos a los puestos convocados por la administración (Juan Junquera González, La crisis de las oposiciones, Madrid, 1972, pp. 58-131). Es - decir, que este tipo de acceso a puestos y em---pleos, está directamente vinculado a la situa---ción económica del país. En la medida que ésta - sea boyante disminuirá el número de candidatos - por puesto a cubrir. Esta crisis hace referencia a que el número de candidatos por plaza es menor, pero no a que estas plazas convocadas sean declara---das desiertas por falta de candidatos. Todavía siguen presentándose muchos más candidatos que - puestos a cubrir (Ver también Julio Busquets, El militar de carrera en España, 1971, pp. 185-225,

-Origen del militar de carrera-).

En relación a lo que denominábamos oportunidades profesionales para los jóvenes abogados, - será interesante consultar los datos de la evolución del profesorado de la Facultad de Derecho - de la Universidad Complutense de Madrid. De esos datos se infiere que los profesores ayudantes -- con cargo al presupuesto de la Facultad perciben como máximo 6.000 pesetas al año (a deducir im-- puestos). Dado que en algunas cátedras había más profesores de este tipo que ayudas, se solía di-vidir esa ayuda en varias partes, de forma que - realmente se percibía menos de 6.000 pesetas al año. Las ayudantías con cargo al presupuesto de la Universidad, tenían un sueldo de 22.000 pese-tas año. A partir de 1969/1970, se dieron las exclusivas, suponiendo éstas un incremento de --- 122.000 pts./año sobre las 22.000 iniciales. En el curso 1970/1971 se concedieron 48, en el cur-so 1971/1972, 58, y en el curso 1972/1973, 58. - En este último año las cantidades han sido aumentadas. Se dan 25.000 pesetas al año a los que -- tienen contrato de ayudante (159), y a los que - tienen exclusiva (58) se les añade a esas 25.000 pesetas 122.000 al año. Aquí se pone de manifies-to no solo lo exiguo de las remuneraciones (que hacen posible, por su escasez, el pluriempleo), sino también el hecho de que el pluriempleo de - los abogados jóvenes es probablemente menos ren-table que el de sus compañeros de más edad. So--bre todo teniendo en cuenta esta falta de renta-bilidad de la Universidad en estos niveles de Enseñanza.

Los profesores ayudantes tienen bastante importancia en lo que respecta al total del profesorado de la Facultad. Para el curso 1964/1965 son el 73,46% del total. Mientras que para el -- curso 1967/1968 son el 68,86%, y para los cursos 1970/1971 y 1971/1972 son respectivamente el --- 60,41% y el 60,60%. Esto supone que, si bien su número sigue siendo importante, se produce un retroceso relativo de ellos en favor de otro tipo de profesorado. Este profesorado es el adjunto. Los profesores adjuntos pasan de ser el 15,63% - del total del profesorado de la Facultad de Derecho en el curso 1965/1966 (se incluyen no solo - los adjuntos por oposición, sino también los asimilados -interinos, contratados, etc.-), a ser - el 24,94% en el curso 1971/1972. Mientras tanto, los profesores numerarios (catedráticos y agregados) se mantienen aproximadamente al mismo nivel: 13,26% del total para el curso 1964/1965, 11% para el curso 1967/1968, y 12,82% para el curso -- 1971/1972. Parece ser que la política actual va en el sentido de fortalecer la función del profesor adjunto. Entre tanto, el ayudante ocupa una posición en el total nada despreciable: seis de cada diez profesores lo son con categoría de ayudantes, si bien solo alrededor de un 25% de és--tos perciben un sueldo que en los ambientes rectores de la Universidad se considera suficiente para una exclusiva dedicación a la misma. Un problema que no podemos afrontar aquí es el de hasta qué punto estos profesores realizan luego una función real de docencia. Muchos de éstos tienen la Universidad para que les dé prestigio, y para

tener un sobresueldo. Sin embargo, el problema -
es hoy por hoy incuantificable, y solo pretendemos
mencionar su existencia.

CUADRO II: EVOLUCION DEL PROFESORADO DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE

MADRID, SEGUN CURSO ACADEMICO

Fuente: Guías de la Facultad de Derecho, cursos 1963/1964 a 1971/972. Datos facilitados por la Secretaría de la Facultad.

	1963 1964	1964 1965	1965 1966	1966 1967	1967 1968	1968 1969	1969 1970	1970 1971	1971 1972	1972 1973
Catedráticos numerarios	35	35	37	35	32	35	35	36	38	--
Profesores especiales - agregados	5	4	4	4	3	--	--	--	--	--
Adjuntos encargados de cátedra	4	3	6	7	9	--	--	--	--	--
Adjuntos	24	19	22	26	26	32	36	46	48	--
Profesores contratados a nivel de adjunto	--	--	--	--	--	--	--	--	28	--
Adjuntos interinos	12	17	22	24	29	42	35	28	--	--
Adjuntos provisionales	--	--	--	--	--	--	--	--	31	--
Agregados	--	--	--	--	--	2	5	7	6	--
Agregados provisionales	--	--	--	--	--	--	--	--	11	--
Agregados interinos	--	--	--	--	--	9	8	8	--	--
Encargados de cátedra	--	--	--	--	--	6	5	6	7	--
Encargados de grupo	--	--	--	--	--	78	36	23	--	--
Profesores Ayudantes	--	181	187	139	155	131	148	131	156	159
Presupuesto Facultad	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Profesores Ayudantes Presupuesto Universidad	--	35	42	59	64	54	126	104	104	58
TOTAL	80	294	320	294	318	389	434	389	429	217

(9) José Juan Toharia, op. cit., pp. 76 y ss.

(10) José Juan Toharia, op. cit., p. 176.

(11) En relación a la evolución de la Colegiación en Madrid presentamos el siguiente cuadro:

CUADRO III: EVOLUCION DE LA COLEGIACION EN EL COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID, AÑOS 1930-1971

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937 1941	1942	1943
Reintegrados	22	18	19	34	26	15	12	41	26	29
Incorporados	97	123	111	136	102	135	131	282	114	132
Fallecidos	30	35	56	38	44	45	47	463	37	37
Eliminados	--	--	--	--	--	--	--	376	46	41
Bajas a petición propia	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Clasificados para ejercer la profesión (1)	916	997	1034	1062	1139	1135	1189	910 (4)	913	1045
No clasificados (2)	1652	1675	1402	1431	1417	1525	1509	949	1063	1098
TOTAL (3)	2568	2672	2436	2493	2556	2660	2698	1859	1976	2143

1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1960-1961	1961	1962	1963-1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
30	24	20	34	28	17	--	10	6	1	6	13	2	3	2	5	10	7	11	26	47	34	69	20
150	188	177	218	175	160	--	202	224	217	200	231	257	262	1960:246 1961: 25	354	258	619	383	414	385	409	480	511
31	30	28	28	27	23	--	35	34	45	57	42	52	66	101	57	40	60	49	45	52	97	80	70
94	22	18	14	21	--	--	--	--	--	--	6	8	7	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	12	10	13	18	2	25	188	18	145	15
1208 (5)	1311 (5)	1398 (5)	1535 (5)	1639 (5)	1752 (5)	-- (5)	1853 (5)	1953 (5)	2091 (5)	2173 (5)	2294	2412	2497	2588	2674	2721	3031	3241	3361	3498	3666	3829	4021
1167	1232	1304	1335	1385	1436	--	1630	1782	1745	1785	1835	1905	2040	2390	2460	2535	2605	2856	3064	3052	3264	3356	3538
2375	2543	2702	2870	3024	3188	--	3483	3735	3836	3954	4129	4313	4537	4978	5134	5256	5636	6097	6425	6550	6930	7185	7559

Fuente: Guías judiciales, Madrid, 1930-1972, Ed. Colegio de Abogados de Madrid.

(1) A partir de 1960 figura en las guías como "señores colegiados ejercientes".

(2) A partir de 1960 figura en las guías como "colegiados no ejercientes".

(3) El total es la adición de (1) y (2).

(4) Ese número corresponde exclusivamente al año 1941.

Nota A: De 1930-1943 se indica en las guías la expresión "movimientos en las listas del Colegio de Abogados en el período 1929-1930, 1930, 1931, etc."

(5) Este dato, si bien está incluido en la guía del año en cuya columna se sitúa, hace referencia a los clasificados para el año siguiente (los que vienen en la columna de 1945 son los clasificados para 1946, los que vienen en la columna de 1947 son los del 1947, y así sucesivamente hasta el año 1958 -se entiende columna-).

La conclusión que parece provenir de estos datos, es que el crecimiento del Colegio ha sido - constante en todo momento, sin que se hayan producido hasta la fecha períodos excesivamente inflacionarios. Con la excepción del período 1937-1941 en el que se pasa de 2.698 colegiados a --- 1959 para el año 1941, el aumento ha sido constante. La razón de esta disminución será doble: por un lado las bajas habidas durante la guerra, y por otro lado la emigración que el final de la misma supuso tanto en lo relativo a profesionales no calificados como a profesionales calificados (médicos, abogados, catedráticos, etc.). Si atendemos a los % de incrementos anuales, observaremos que éstos suelen ser si no idénticos e iguales, sí aproximados. Así, en el año 1931, y en relación a 1930, el % de incremento anual es del 8,48%. En el año 1934 del 2,52%, en 1946, -- del 7,07%, en 1958 del 5,19%, en 1961 del 3,13%, en 1967 del 1,94%, en 1968 del 5,80% y en 1969 - del 3,67%. Es decir, que refiriéndonos al % de incremento anual en el Colegio de Madrid, observamos como estos porcentajes aumentan y disminuyen de un año a otro, sin que podamos establecer una ley constante, y sin que tampoco hoy podamos apreciar unos porcentajes más elevados que hace 20 o más años.

Si tomamos como base 1950 = 3.188 colegiados, y calculamos el índice de crecimiento, vemos que éste sigue la siguiente evolución:

<u>1950</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>
100	109	117	120	124	129	135	142	156	161
<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>		
	<u>1964</u>								
164	176	191	201	205	217	225	237		

- (12) El turno de oficio del Colegio de Abogados funciona de la siguiente manera: por un lado está el turno normal, en el que están adscritos todos los abogados ejercientes por el mero hecho de serlo. En la actualidad suele tocarle anualmente a cada abogado entre dos y tres asuntos. Existe un turno especial para los tribunales eclesiásticos (separaciones matrimoniales), en el que solo están incluidos aquellos abogados que hayan actuado ante ese tribunal. De esta forma puede darse la situación de que haya abogados que por no haber actuado nunca ante este tribunal, no tengan nunca ningún caso de oficio de este tipo.

Además de los dos anteriores están los denominados turno especial de urgencia, y turno especial de oficio. El primero comprende aquellos delitos que por su naturaleza están incluidos en el llamado procedimiento de urgencia. Se sustancian en la Audiencia, y la pena no llega en ningún caso a prisión menor. El segundo comprende lo que en cierta terminología se denomina "minidelitos", y que dado su gran número se sustancian ante los juzgados de instrucción (cheques en descubierto, conducción ilegal, pequeñas apropiaciones indebidas, hurtos de pequeña cuantía). Estos dos últimos lo son de adscripción voluntaria, y en ellos están aquellos abogados que desean practicar, que son normalmente los que acaban de ingresar.

El hecho de que el turno de oficio no coincida con el beneficio de pobreza legal, supone mu-

chas desviaciones en lo que a asistencia gratuita se refiere. Por un lado, porque suele ser --- práctica normal el que el abogado y su cliente, aparentemente pobre, lleguen a algún tipo de --- acuerdo tácito sobre alguna forma de remunera--- ción. No se trata de minutar, en tanto que está prohibido, pero si de alguna forma se percibe al guna cantidad. El cliente colabora de buena gana en esto, porque así sabe, y pretende, que el abo gado defienda mejor sus intereses. Por otro lado, suele ser frecuente que los casos de oficio se - les pasen a los abogados jóvenes del despacho, y que incluso se busque algún abogado profesionalizado en llevar estos asuntos por pequeñas cantidades (mil, dos mil pesetas por asunto). En la - terminología profesional se les conoce como los "abogados de banco".

En nuestra opinión, el sistema se ve alterado en sus principios originales por varios factores. El primero el que, como veíamos que ocurría en - Francia y en Argentina, son los abogados más jóvenes, y por tanto los menos expertos, los que - llevan los turnos voluntarios. De alguna forma - esto supone una prestación de menor entidad. Es decir, una justicia de segundo orden. Por otro - lado, el hecho de que el cliente muchas veces no es pobre, y el abogado no quiere en ese caso tra bajar para alguien que tiene medios, sin que és te abone sus servicios. El abogado, con este sis tema se le perjudica notablemente, y llega a solicitar sea el Estado, como en Francia, Alemania, el que pague al menos los gastos que este tipo - de as untos supone.

El carácter judicial de estos asuntos, así como el que sean los jóvenes los que los sustan---cien nos hace pensar en que es esta una razón de peso de cara a la mayor litigiosidad de los más jóvenes. Aparte, como veíamos, porque éstos también se dedican más a laboral y penal que sus --compañeros de edad. Derechos ambos más litigio--sos que el mercantil, fiscal, o incluso civil.

- (13) Guía de la Facultad de Derecho, curso 1970/1971. La Escuela de práctica jurídica de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, funciona como organismo autónomo e independiente de la misma Facultad, tiene su propia secretaría, sus plazos de matrícula, y un cuadro de profesorado que en muchos casos no coincide con el Profesorado de la Facultad misma.

Sería interesante a efectos de ver la incidencia real de esta institución, disponer de datos sobre la evolución de la matrícula en los cursos generales y monográficos dados por la escuela. Sería también de interés el contraste de la matrícula con los diplomas que se otorguen, o más exactamente con el número de alumnos que realmente terminen los cursos, sin abandonarlos durante los mismos. De esta forma, y comparándolo con la licenciatura anual, podríamos determinar su importancia como institución.

- (14) Entre otros, Amando de Miguel, y Juan José Linz en el año 1960 al investigar sobre los empresarios, Juan González-Anleo en su encuesta entre estudiantes de Preuniversitario (1963), Francisco Murillo Ferrol en su encuesta a los estudiantes de la Facultad de Derecho de Granada (1963), e indirectamente, como base para su estudio sobre el prestigio de los militares españoles, ha sido también usada por Julio Busquets.

(14 bis) El lugar medio se obtiene ordenando de 1 a 5, según la importancia que se le concede, las cinco profesiones propuestas. Luego se obtiene la media, y con ello establecemos la jerarquía profesional. El lugar de cada profesión puede oscilar entre 1 (máximo prestigio) y 5 (mínimo prestigio). El índice de prestigio se determina dando un orden a una lista que se presenta al entrevistado. Este orden se establece en base a calificar cada profesión de la lista de acuerdo a unos calificativos preestablecidos (excelente, buena, etc.), a los que luego se les da una puntuación. Con -- ello se establece también una jerarquía de las -- profesiones presentadas en esa lista.

(15) Amando de Miguel, El prestigio de ocupaciones en tre los jóvenes españoles, Anales de Sociología, Junio 1967, nº 3, p. 53 (Tabla 1, Índices de --- prestigio por status social (encuesta nacional)). En relación a este tema del prestigio de las pro fesiones, ver también Juan J. Linz y Amando de Mi guel, El prestigio de las profesiones en el mun- do empresarial, Revista de Estudios Políticos, - números 128, 129, 130 (1963); Amando de Miguel y Juan J. Linz, La percepción del prestigio de las ocupaciones industriales y burocráticas por los jóvenes españoles, Anales de Sociología, Junio - 1966, nº 1; Julio Busquets, Ejército y Sociedad, en El Militar de Carrera en España, Ariel, 1971, pp. 256-274.

(16) Amando de Miguel, ibidem, p. 55.

M E T O D O L O G I A

1.- POBLACION ESTUDIADA.

El objetivo de la presente investigación era la caracterización como grupo social de los abogados con ejercicio en Madrid. Para ello se toma como punto de referencia los datos contenidos en la Guía del Colegio de Abogados de Madrid (año 1970). En esta, los colegiados se dividen en dos categorías distintas: --ejercientes y no ejercientes. Nosotros nos hemos limitado a investigar a los abogados ejercientes. El ampliar la investigación a todos los abogados, o mejor dicho, a todos los licenciados en derecho, supondría como paso previo la elaboración del censo de los mismos, consultando para ello los datos de las secretarías de las Facultades de Derecho. Sin embargo, un objetivo tan amplio y complicado no es el abarcado por nuestra investigación.

El interés que la abogacía presenta para una investigación de esta naturaleza es doble. Por un lado por la importancia que las profesiones tienen en el funcionamiento de las sociedades desarrolladas. -- Por otro lado, la conflictualidad que en ésta se observa, producida por un cambio acelerado en niveles sociales y profesionales, despierta también el interés del investigador. Por estas razones el tema aquí estudiado es el de la abogacía, y más concretamente el de los aspectos teóricos y prácticos en los que se desarrolla hoy la profesión de abogado.

2.- MUESTRA.

2.1. Determinación de la muestra.

Tomando como población los 3.829 abogados en ejercicio en Madrid en 1970, y suponiendo que la población tiene una distribución normal, calculamos la desviación típica para la variable número de años en ejercicio (Dato que extraemos del anuario del Colegio de Abogados de Madrid). Dicho valor es $\sigma = 0,3$. Aplicando la fórmula que Hubert M. Blalock incluye en sus Social Statics (Mac Graw Hill, 1960) y despejando N - (tamaño de la muestra) queda $N = \frac{k^2 \sigma^2}{e^2}$

siendo e = error máximo admisible

σ = desviación típica de la población

N = tamaño de la muestra

y en nuestro caso como $e = 0,01$, $\sigma = 0,3$, $k = 1,96$, tenemos que $N = 164$ con un intervalo de confianza del 95%.

Las anteriores consideraciones suponen que -- uno de cada 23 abogados en ejercicio tiene que ser en entrevistado, y que un 4,28% del total de la población es la muestra de nuestra encuesta. Realmente luego -- fueron entrevistados un 4,68%, es decir, 178 abogados. Este incremento se debió a algunas encuestas que se -- hicieron de más, y que también se incluyeron en la -- muestra.

2.2. Estructura de la muestra.

Atendiendo a algunas de las variables utilizadas, la muestra está estructurada de la siguiente manera:

SEGUN EL AÑO DE NACIMIENTO

Año	%
1890/1900	0,6
1901/1910	10,7
1911/1920	20,2
1921/1930	29,8
1931/1940	28,1
1941/1950	9,6
No contestan	1,1
	(178)

SEGUN AÑOS EN EJERCICIO

Menos de 5 años	23,0
de 6 a 10 años	16,3
de 11 a 15 años	17,4
de 16 a 20 años	11,2
de 21 a 30 años	25,8
más de 31 años	6,2
	(178)

SEGUN CLASE SOCIAL

clase alta	2,2
clase media-alta	24,7
clase media-media	59,6
clase media-baja	6,7
clase baja	--
No contesta	6,7
	(178)

La guía del Colegio de abogados incluye el -- año de colegiación, pero no el año de nacimiento. Teniendo en cuenta que las mujeres representan poco más del 1% del total de abogados en ejercicio, estratificar por sexo no resultaba interesante ni útil. El año

de nacimiento no viene incluido en esa guía, y debiera haber sido obtenido en la Mutualidad de abogados. Sin embargo, en la mutualidad no se distingue entre abogados ejercientes y no ejercientes, y en nuestro trabajo nos limitamos a los primeros. Así, la única estratificación posible era la obtenida en base al número de años en ejercicio. Comparando en cuanto a experiencia la edad de la población con la de la muestra, la muestra resulta un poco más vieja que la población. - Esto es un factor a tener en cuenta a la hora de interpretar nuestros datos. Sin embargo, precisemos que -- las diferencias no son excesivas.

3.- TECNICA EMPLEADA.

Para la obtención de los datos primarios hemos utilizado un cuestionario de 47 preguntas en total. Este cuestionario fue administrado en entrevista directa con los abogados que formaban la muestra escogida.

4.- REDACCION DEL CUESTIONARIO

El cuestionario por nosotros utilizado fue --
preparado con el asesoramiento de abogados en ejerci-
cio. También participaron algunos alumnos de 5º curso
de la Facultad de Derecho (Curso 1970/1971). Una vez
elaborado el que sería cuestionario definitivo éste -
fue probado en el pre-test que a tal efecto se organi-
zó. Con las modificaciones que a consecuencia del pre-
test se introdujeron, se imprimió el cuestionario de-
finitivo en Mayo de 1971. Los trabajos preliminares -
se iniciaron en Noviembre de 1970, con la colabora---
ción del Profesor José Juan Toharia. El último cues--
tionario era más restringido que el primero y sucesi-
vos. La escasez de medios económicos disponibles ---
(Ciento veinte mil pesetas), así como el ser ésta la
primera investigación que se planteaba nos obligaron
a disminuir el número posible de problemas profesiona-
les de los que obtener información.

5.- TRABAJO DE CAMPO. PERSONAL UTILIZADO.

Las entrevistas empezaron el día 20 de Mayo - de 1971, y terminaron el día 14 de Julio del mismo -- año. Los entrevistadores fueron en un primer momento los estudiantes de quinto curso integrados en el Seminario de Sociología del Derecho. El poco interés de-- mostrado por parte de algunos de ellos (quizás motiva-- do por coincidir el período de entrevistas con los -- exámenes de Junio), implicó el que se buscaran "en--- cuestadores profesionales". Gracias a la ayuda de és-- tos, la encuesta pudo ser rápidamente llevada a términino. La duración media de cada entrevista era de media hora. Entendemos aquí por "encuestadores profesiona-- les" aquellos estudiantes que habiéndose dedicado con anterioridad a encuestar, tenían experiencia del tra-- bajo que se les encomendaba. En ambos casos la dedica-- ción fue a tiempo parcial.

Las dos dificultades que existieron durante - la encuestación fueron las siguientes: en primer lu-- gar la falta de interés de los estudiantes que iban a ser no ya meros encuestadores, sino copartícipes en - la investigación, y en segundo lugar la movilidad es-- pacial de estos profesionales, así como su exceso de trabajo, que impedía no solo su localización, sino mu-- chas veces la materialización de la entrevista. Para el supuesto de que el abogado no fuera localizable, - estuviera enfermo, de viaje, se negara a colaborar, - etc., se previó su sustitución por el abogado que le antecedió en el anuario. Las sustituciones efectuadas

fueron aproximadamente un 15% del total.

Se controló telefónicamente un 5% de las entrevistas, repitiendo para ello preguntas ya anteriormente formuladas. De esta forma, se podía apreciar la exactitud y coincidencia de lo anotado en el cuestionario, con lo declarado telefónicamente por el abogado en cuestión.

6.- ANALISIS DE LOS DATOS. ELABORACION DE LOS CUADROS.

La perforación de las fichas, así como su control, fue efectuado por IBM/España. Cada respuesta se cruzó con diez variables distintas: años en ejercicio, religiosidad, año de nacimiento, clase social, nivel de estudios del padre, año de licenciatura, estado civil, nivel de ingresos mensuales, tipo de asuntos a los que se dedica, y modo de ejercicio profesional. - Los primeros resultados obtenidos tuvieron que ser repetidos. Esta repetición estuvo motivada por el hecho de que en cada pregunta no se contabilizaban las alternativas "no contesta", y se hallaban los porcentajes en relación al total de respuestas y no en relación al número de abogados entrevistados. Así los porcentajes eran obtenidos en relación a bases distintas, y eso hacía heterogéneas los diferentes cuadros.

7.- CONCLUSION.

Con todo este proceso lo que se intentó fue - lograr una información que permitiera iniciar sobre - bases empíricas y teóricas el estudio de la abogacía, y más en general de las profesiones legales. En la actualidad se hallan también en marcha los estudios de Toharia sobre los jueces españoles, y los del Colegio de Abogados de Barcelona sobre la abogacía de ese Colegio. Con esta información hemos planteado aquí unas hipótesis cuya verificación posterior en otros trabajos esperamos poder realizar. Mientras éstos no se -- produzcan, presentamos estas conclusiones a sabiendas de sus límites y lagunas. .

B I B L I O G R A F I A

BRIAN ABEL-SMITH y ROBERT STEVENS

Los abogados y los tribunales, en Sociología del Derecho, Caracas, 1971, pp. 291-306.

NORMAS REGULADORAS DE LA ABOGACIA ESPAÑOLA

Recopilación efectuada por el Consejo General de la Abogacía Española, Ed. Colegio de Abogados de Barcelona, Junio 1968.

III CONGRESO NACIONAL DE LA ABOGACIA

Conclusiones, Valencia, Junio 1954.

IV CONGRESO NACIONAL DE LA ABOGACIA ESPAÑOLA

Conclusiones, León, 1970.

LA ABOGACIA EN EL AÑO 2000

Coloquios organizados por el Círculo de Estudios Jurídicos los días 25 y 26 de Febrero, y 22 y 23 de Marzo de 1971. Ed. Círculo Estudios Jurídicos, Madrid, 1972.

ABOGADO

Diccionario Enciclopédico Abreviado, Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1954.

ASOCIACION DE ABOGADOS, Documentos

Modelos de contratos usados por profesionales en diversos países europeos: Francia, Bélgica, Holanda. Reproducciones de los originales.

ASOCIACION INTERNACIONAL DE JOVENES ABOGADOS (A.I.J.

A.), Estatutos

JAVIER ALBERDI, SANTIAGO LORENTE, EDUARDO MORENO
Metodología de Investigación por muestreo, Ed. -
 Euroamerica, Madrid, 1969.

RAYMOND ARON
La lucha de clases, Ed. Seix Barral, Barcelona,
 1966.

VILHELM AUBERT
Sociología del Derecho, Ed. Tiempo Nuevo, Cara--
 cas, 1971.

L'AVOCAT ET L'AVENIR DES PROFESSIONS LIBERALES
 10º Congreso de la Asociación Internacional de -
 Jóvenes Abogados (A.I.J.A.), Paris, 4-8 Julio --
 1972, Reproducción del mecanografiado original.
 Informe resumen de las ponencias presentadas al
 Congreso.

PEDRO BARBADILLO DELGADO
Historia del Colegio de Abogados de Madrid, Ed.
 Colegio de Abogados de Madrid, Madrid, 197

BERNARD BARBER
Estratificación social, Ed. F.C.E., Mexico, 1966.

LUIS BENITEZ DE LUGO, y otros
Problemas profesionales de la abogacía, Ed. Cole
 gio de Abogados de Madrid, Madrid, 1961.

JOSEP BERNI I CATALÁ

Los privilegios, gracias y prerrogativas de los abogados españoles, Arenys de Munt, 1954 (versión original de 27 de enero de 1764).

RAFAEL BIELSA

La abogacía, Ed. Abeledo-Perrot, Buenos Aires.

EMMANUEL BLANC

La nouvelle profession d'avocat, Paris, 1972.

P.M. BLAU

La burocracia en la sociedad moderna, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1962.

RAIMO BLOM

Lakimieslunta ja fiteisleunta (Lawyers and Society), Informe al Instituto de Sociología de la -- Universidad de Tempere (Finlandia), 1972.

ABRAHAM S. BLUMBERG

El ejercicio de la profesión de abogado como un juego de confianza, en Sociología del Derecho, - Caracas, 1971, pp. 337-348.

T.B. BOTTOMORE

Minorías Selectas y Sociedad, Ed. Gredos, 1965.

HARRY C. BREDEMEIER

El derecho como mecanismo de integración, en Sociología del Derecho, Caracas, 1971, pp. 53-69.

00360

JOSE BUGEDA

Manual de técnicas de investigación social, Ed.
Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1970.

JULIO BUSQUETS

El militar de carrera en España, Ed. Ariel, Es--
plugues de Llobregat, 1971.

PIERO CALAMANDREI

Elogio de los jueces, Ediciones Jurídicas Europa-
America, Buenos Aires, 1956.

THEODORE CAPLOW

Sociología del trabajo, Ed. Instituto de Estu---
dios Políticos, Madrid, 1958.

JEROME E. CARLIN

Lawyers in their own, Rutgers University Press,
Brunswick (Estados Unidos), 1962.

JEROME E. CARLIN y JAN HOWARD

La representación en juicio y la justicia de cla-
se, en Sociología del Derecho, Caracas, 1971, pp.
349-369.

JEROME E. CARLIN

The road to individual practice, en The sociolo-
gy of Law, San Francisco, 1968, pp. 255-263.

JONATHAN D. CASPER

Lawyers before the Warren Court, civil liberties
and civil rights 1957-66, University of Illinois
Press, Urbana, 1972.

JOSE CASTAN TOBEÑAS

La idea de justicia hoy, ¿crisis? ¿apogeo?, discurso inaugural del curso 1964-1965 en la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, Madrid, 1964.

CESARE CASTELLANO, CARLO PACE, GIUSEPPE PALOMBA

L'efficienza della giustizia italiana e i suoi effetti economico-sociali, Ed. Laterza, Bari, -- 1970.

JOSE CASTILLO

Las clases medias, ¿mito o realidad?, en Sociología española de los años 70, Ed. Confederación española de las Cajas de Ahorro, Madrid.

JOSE CASTILLO

Introducción a la Sociología, Ed. Guadarrama, Madrid, 1968.

JOSE CASTILLO

La sociedad de consumo, Escuela de Organización Industrial, Madrid, 1968.

MARIO CERVI

La giustizia in Italia, Ed. Longanesi, Milán, -- 1967.

ILTRE. COLEGIO DE ABOGADOS DE BARCELONA

Avance de los resultados parciales proporcionados por la encuesta sobre la abogacía de Barcelona (Cuestionario de hechos-1ª fase), Sección de Sociología Jurídica, Barcelona, Febrero 1973.

00362

THEO COLLIGNON

Iniciación al ejercicio de la abogacía, Ed. Reus,
Madrid, 1952.

EGISTO CORRADI

L'avvocato, Ed. Vallecchi, Florencia, 1966.

VERN COUNTRYMAN, TED FINMAN

The lawyer in modern society, Ed. Little, Brown
and Co., Boston, 1966.

DONALD R. CRESSEY

Criminal Organizations, Ed. Heinemann Educational
Books, Londres, 1972.

ANTONIO CUELLAR

La formación profesional del abogado, Diputación
Provincial de Badajoz, Badajoz, 1965.

RALF DAHRENDORF

Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial, Ed. Rialp, Madrid, 1970.

RALF DAHRENDORF

Las facultades de Derecho y la clase alta alemana, en Sociología del Derecho, Caracas, 1971, pp.
307-324.

EQUIPO DATA

¿Quién es quién en las Cortes?, Ed. Cuadernos para
el Diálogo, Madrid, 1969.

ELIAS DIAZ

Sociología y Filosofía del Derecho, Ed. Taurus, Madrid, 1971.

BERNARDO DIAZ-NOSTY

Las cortes de Franco: 30 años orgánicos, Ed. Dopesa, Barcelona, 1972.

JUAN DIEZ NICOLAS

Sociología: entre el funcionalismo y la dialéctica, Ed. Guadiana, Madrid, 1969.

LA DOCUMENTACION Y ORGANIZACION DE LOS DATOS EN LA -
INVESTIGACION SOCIOLOGICA

Confederación española de Cajas de Ahorro, Madrid, 1969. Colaboran en este trabajo: Amparo Almar, Amando de Miguel, Jesús de Miguel y José Luis Romero.

Ma ANGELES DURAN

El trabajo de la mujer en España, Ed. Tecnos, Madrid, 1972.

EMILIO DURKHEIM

Las reglas del método sociológico, Ed. Schapire, Buenos Aires, 1969.

TORSTEIN ECKHOFF

El mediador y el juez, en Sociología del Derecho, Caracas, 1971.

ESPAÑA PERSPECTIVA 1972

Dionisio Ridruejo y otros, Ed. Guadiana, Madrid, 1972.

ESTADISTICAS DE LA ENSEÑANZA EN ESPAÑA, CURSOS 1946/
1947 A 1970/1971

I.N.E., Madrid.

HEINZ EULAU y JOHN D. SPRAGUE

Lawyers in Politics, Ed. The Bobbs-Merril Compa-
ny, Indianapolis, Nueva York, 1964.

WILLIAM M. EVAN

Law and Sociology, The free press of Glencoe, --
Nueva York, 1962.

GUIAS DE LA FACULTAD DE DERECHO, CURSOS 1963/1964 A
1971/1972

Editadas por la sección de Publicaciones e inter-
cambio de la Facultad, Facultad de Derecho, Uni-
versidad Complutense de Madrid.

ANTONIO FERNANDEZ SERRANO

La abogacía en España y en el mundo, Ed. Libre--
ría Internacional de Derecho, 1955.

ANTONIO FERNANDEZ SERRANO

La profesión de abogado en Francia, sin referen-
cia editorial, Marzo-Abril 1958 (Biblioteca Na-
cional ref. nº VºCº3508/36).

EDITH L. FISCH

Lawyers in industry, Ed. Oceana Publications, --
Nueva York, 1965.

INFORME FOESSA 1970

Ed. Euroamerica, Madrid, 1970.

FRANCESCO FORTE, PIER VINCENZO BONDONIO

Costi e benefici della giustizia italiana. Analisi economica della spesa pubblica per la giustizia, Ed. Laterza, Bari, 1970.

MELITINO GARCIA CARRERO

El abogado, Ediciones Corinto, Barcelona, 1955.

PAOLO GIOVANNINI

La professione di avvocato in una fase di transizione, en Sociología, revista de estudios sociales, año III, nº 3, Septiembre 1969, Istituto Luigi Sturzo, Roma.

NATHAN GLAZER

Aplicaciones ideológicas de la sociología, en La sociología en las profesiones, Buenos Aires, --- 1967, pp. 103-118.

LEOPOLDO GONZALEZ REVILLA

La justicia y el foro en las legislaciones comparadas, Ediciones Góngora, 1906.

LUIS GONZALEZ SEARA

La independencia de las profesiones liberales, - Revista Instituto Estudios Políticos, nºs. 113-114, año 1960, pp. 147-158.

LUIS GONZALEZ SEARA

La Sociología aventura dialéctica, Ed. Tecnos, - Madrid, 1971.

L.C.B.GOWER

Independent Africa: the challenge to the legal -
profession, Harvard University Press, Cambridge,
1967.

JORGE GRACIARENA

Poder y clases sociales en el desarrollo de Ame-
rica latina, Ed. Paidos, Buenos Aires.

JOEL B.GROSSMAN & MARY H.GROSSMAN

Law and Change in modern America, Goodyear Publi-
shing Company, Inc., California, 1971.

JOEL B.GROSSMAN

Lawyers & judges, the ABA and the politics of ju-
dicial selection, Ed. John Wiley & sons, Inc., -
Nueva York, 1965.

GEORGES GURVITCH

El concepto de las clases sociales, Ed. Nueva Vi-
sión, 1967.

M.HALBWACHS

Las clases sociales, Ed. F.C.E., Mexico, 1964.

ROBERT HENRI

El abogado, 1926. Sin referencia editorial. Tra-
ducción de Jesús Ibrán Navarro (Biblioteca Nacio-
nal ref. nº 1/206.015).

ERIC HOBSBAWM

La crisis general de la economía europea en el -
Siglo XVII, Ed. Siglo XXI, Argentina, 1972.



E.ADAMSON HOEBEL

The law of Primitive Man, Harvard University ---
Press, Cambridge, 1967.

HELMUT HOFFMANNS y HOLGER VOLGS

Compendium of results of a representative sur---
vey among the german lawyers in private practice,
Arbeitskreis für rechtssoziologie E.V., Universi
dad de Colonia, Alemania, Primavera 1973. Ejem--
plar multicopiado de circulación provisional.

RAUL HORACIO VINAS

Etica y derecho de la abogacía y procuración, --
Ed. Pannedille, Buenos Aires, Septiembre 1972.

RITA JAMES SIMON

The sociology of law: interdisciplinary resdings,
Ed. Chandler publishing Co., San Francisco, 1968.

QUINTIN JOHNSTONE y DAN HOPSON jr.

Lawyers and their work: an analysis of the legal
profession in the United States and England, Ed.
Bobbs-Merrill Company, Indianapolis, 1967.

JUAN JUNQUERA GONZALEZ

La crisis de las oposiciones, Publicaciones de -
la Escuela Nacional de Administración Pública, -
Madrid, 1972.

CHARLES KADUSHIN

Social Distance between client and professional,
en The American Journal of Sociology, Marzo 1962,
nº 5, pp. 517-531.

WOLFGANG KAUPEN

The lawyer: agent of social change or of social stagnation, presentado al 7º Congreso Mundial de Sociología, Varna, 1970. A ciclostil.

WOLFGANG KAUPEN

The role of law and the lawyer in modern society (a structural-functional analysis), 6º Congreso Mundial de Sociología, 1966. Multicopia rechada en Colonia, Mayo 1966.

SUZANNE KELLER

Más allá de la clase dirigente, Ed. Tecnos, Madrid, 1971.

CLARK KERR, JOHN T. DUNLOP y otros

La élite industrial, Ed. Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1968.

WOLFGANG KRAUS

La quinta clase: la irrupción de los intelectuales en Occidente y en el Este, Ed. Iberoamericanas, Madrid, 19

JACK LADINSKY

Careers of lawyers, law practice and legal institution, en The sociology of law, San Francisco, 1968, pp. 275-290.

PHILIPPE LARERE

Los técnicos nueva clase media, Ed. Zero, Madrid, 1971.

HAROLD J. LASKI

El liberalismo europeo, F.C.E., Mexico, 1969.

P.F. LAZARSFELD, W.H. SEWELL y H.L. WILENSKY (compiladores)

La sociología en las profesiones, Ed. Paidós, --
Buenos Aires, 1967.

HENRI LEFEBVRE

La vie quotidienne dans le monde moderne, Ed. Gallimard, Paris, 1968.

G. LENSKI

Poder y privilegio: teoría de la estratificación social, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1969 (Marzo).

ARTHUR LEWIS WOOD

Professional ethics among criminal lawyers, en -
The sociology of law, San Francisco, 1968, pp. -
553-573.

MARC MAURICE

Propos sur la sociologie des professions, en So-
ciologie du travail, nº 2/72, Editions du Seuil,
Paris, 1972, pp. 213-225.

JEAN MAYER

Droit: Magistrats-Notaires-Avocats-Docteurs en -
droit des secteurs public et privé, Centre d'etu-
de des problèmes sociaux et professionnels de la
technique, Bruselas, 1962.

00370

MARTIN MAYER

El abogado norteamericano, en Facetas, Vol. 4, -
1971, nº 2, pp. 25-35.

ROBERT K. MERTON, GEORGE READER, M.D., PATRICIA L. KENDALL

The student-physician, Harvard University Press,
Cambridge, Massachusetts, 1957.

JEAN MEYNAUD

La tecnocracia ¿mito o realidad?, Ed. Tecnos, Madrid, 1968.

RALPH MILIBAND

El estado en la sociedad capitalista, Ed. Siglo
XXI, Mexico, 1970.

GEOFFREY MILLERSON

The qualifying associations: a study in professionalization, Ed. Routledge & Kegan Paul Ltd.,
Londres, 1964.

C. WRIGHT MILLS

Las clases medias en Norteamérica (White-collar),
Ed. Aguilar, Madrid, 1957.

C. WRIGHT MILLS

La élite del poder, Ed. Fondo de Cultura Económica,
Mexico, 1963.

C. WRIGHT MILLS

La imaginación sociológica, Ed. Fondo de Cultura
Económica, Mexico, 1961.

WILBERT E. MOORE

The professions: roles and rules, Ed. Russell Sage Foundation, Nueva York, 1970.

EZIO MORICOND

L'ideologia della magistratura italiana, Ed. Laterza, Bari, 1967.

PAULINE MORRIS, RICHARD WHITE, PHILIP LEWIS

Social Needs and legal action, Ed. Martin Robertson, Londres, 1973.

LUIS MOSQUERA

Poder judicial en el estado de nuestro tiempo, - en Revista de Administración Pública, nº 46, --- 1965.

CARLOS MOYA

Burocracia y Sociedad Industrial, Ed. Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1972.

CARLOS MOYA

Las élites económicas y el desarrollo español, - La España de los años 70, Volumen I, La Sociedad, Cap. VI, pp. 431-591, Ed. Moneda y Crédito, Madrid, 1972.

CARLOS MOYA

Sociólogos y sociología, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1970.

CARLOS MOYA

Teoría Sociológica, Ed. Taurus, Madrid, 1971.

EQUIPO MUNDO

Los 90 ministros de Franco, Ed. Dopesa, Barcelona, 1971.

JUAN MUÑOZ

El poder de la banca en España, Ed. Zero, 1969, Algorta.

LUIS MUÑOZ SABATE

La ineficacia de las reclamaciones judiciales de cantidad en España, en Revista Jurídica de Cataluña, nº 1, Enero-Marzo 1972, pp. 65-112.

FRANCISCO MURILLO FERROL

Las clases medias españolas, Ed. Escuela Social de Granada, 1959.

ALVA MYRDAL y VIOLA KLEIN

La mujer y la sociedad contemporánea, Ed. Península, Barcelona, 1969.

GUNNAR MYRDAL

Objetividad en la investigación social, F.C.E., Mexico, 1970.

PEDRO NACHER HERNANDEZ

Historia y organización de la abogacía en Valencia desde la Reconquista hasta nuestros días, Ed. Gráficas Miguel Laguarda, Valencia, 1952.

JOSE MARIA ORIOL Y URQUIJO

El plan de reforma de la justicia y su estado actual, Revista General de Legislación y Jurisprudencia, Septiembre 1968.

JOSE ORTEGA Y GASSET

La rebelión de las masas, Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1969.

ANGEL OSSORIO

El abogado, Ediciones Jurídicas Europa-America, Buenos Aires, 1956.

STANISLAW OSSOWSKI

Estructura de clases y conciencia social, Ed. -- Península, Barcelona, 1969.

ANGELO PAGANI

La professione del giudice, Ed. Istituto Editoriale Cisalpino, Milán, 1969.

FELIPE PARDIÑAS

Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales, Ed. Siglo XXI, Mexico, 1970.

HECTOR PARRA MARQUEZ

Historia del Colegio de abogados de Caracas, Imprenta Nacional, Caracas, 1952.

TALCOTT PARSONS

Consideraciones de un sociólogo sobre la profesión legal, en Ensayos de Teoría Sociológica, pp. 319-332, Buenos Aires, 1967.

TALCOTT PARSONS

Ensayos de Teoría Sociológica, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1967.

TALCOTT PARSONS

Las profesiones y la estructura social, en Ensayos de Teoría Sociológica, pp. 34-47, Buenos Aires, 1967.

TALCOTT PARSONS

El sistema social, Ed. Revista de Occidente, Madrid, 1966.

TALCOTT PARSONS

La sociología norteamericana contemporánea, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1969.

ENCUESTA POBLACION ACTIVA EN 1970

I.N.E., Madrid, 1972.

ROSCOE POUND

The lawyer from antiquity to modern times, Ed. - West Publishing Co., St. Paul, Minnessota, 1953.

GIAN PAOLO PRANDSTRALLER

Gli avvocati italiani, Edizioni di Comunità, Milán, 1967.

CATHERINE RAGUIN

L'indépendance de l'avocat, en Sociologie du travail, n° 2/72, Editions du Seuil, Paris, 1972, - pp. 164-184.

NATALIE ROGOFF

The decision to study medecine, en The student -
physician, Cambridge, 1957, pp. 109-129.

ARNOLD M. ROSE

La estructura del poder, Ed. Paidós, Buenos Ai--
res, 1970.

ARNOLD M. ROSE

El científico social como testigo calificado en
casos judiciales, en La sociología en las profe-
siones, Buenos Aires, 1967, pp. 140-158.

DIETRICH RUESCHEMEYER

Abogados y médicos: comparación de dos profesio-
nes, en Sociología del Derecho, Caracas, 1971, -
pp. 279-290.

DIETRICH RUESCHEMEYER

Lawyers and their society: a comparative study -
of the legal profession in Germany and in the --
United States, Brown University, 1973. Trabajo -
reproducido del original en fotocopia. Actualmen-
te está preparándose su edición.

FRANCISCO RUIZ-JARABO Y BAQUERO

Abogacía y Justicia, conferencia pronunciada en
el Colegio de Abogados de Valencia, el 26 de ---
Abril de 1972.

FRANCISCO RUIZ-JARABO Y BAQUERO

La administración de justicia en la sociedad española de nuestro tiempo, discurso apertura de los tribunales celebrada el día 15 de Septiembre de 1971, Ed. Secretaría Técnica de la Presidencia del T.S., Madrid, 1971.

FRANCISCO RUIZ-JARABO Y BAQUERO

Administración de Justicia, desarrollo económico-social y planificación, discurso apertura de los tribunales celebrada el día 15 de Septiembre de 1972, Ed. Secretaría Técnica de la Presidencia del T.S., Madrid, 1972.

LUIS GARCIA SAN MIGUEL

Notas para una crítica de la razón jurídica, Ed. Tecnos, Madrid, 1969.

GEOFFREY SAWER

Law in Society, Ed. Oxford University Press, Oxford, 1965.

R.A.SCHERMERHORN

El poder y la sociedad, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1963.

CLAIRE SELLTIZ y otros

Métodos de investigación en las relaciones sociales, Ed. Rialp, 1965.

JORGE SINTES PROS

Lo que se ha dicho de las leyes y de los abogados, Ed. Sintes, 1966.

NEIL J. SMELSER

La sociología y las otras ciencias sociales, en La sociología en las profesiones, Buenos Aires, 1967, pp. 41-79.

ERWIN O. SMIGEL

The Wall Street lawyers, Ed. Indiana University Press, Bloomington (Estados Unidos), 1969 (primera edición publicada en 1964 por The free press of glencoe, Mac.Millan Co.).

ERWIN O. SMIGEL

Work of the Wall Street lawyers, en The sociology of law, San Francisco, 1968, pp. 264-275.

INSTITUT SOCIOLOGIE SOLVAY

Cinq cents docteurs en droit s'interrogent sur leurs professions, Editions de l'Université libre de Bruxelles, 1961.

W.J.H. SPROTT y otros

Psicología y Sociología del líder, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1967.

DONALD E. SUPER

Psicología de la vida profesional, Ed. Rialp, 1962.

WAGNER THIELENS, Jr.

Some comparisons of entrants to medical and law school, en The student physician, Cambridge, 1957, pp. 131-152.

ENRIQUE TIERNO GALVÁN

Conocimiento y Ciencias Sociales, Ed. Tecnos, Madrid, 1966.

JOSE JUAN TOHARIA

Cambio social y vida jurídica en España: 1900-1970, tesis doctoral inédita presentada a la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid en 1971.

J.R.TORREGROSA

La juventud española, Ed. Ariel, Esplugues de Llobregat, 1972.

ALAIN TOURAINE

La sociedad post-industrial, Ed. Ariel, Esplugues de Llobregat, 1969.

RENATO TREVES

Giustizia e giudici nella società italiana, Ed. - Laterza, Bari, 1972.

RAMON TRIAS FARGAS, PEDRO PUIG BASTARD

Las condiciones de trabajo de los economistas españoles, Barcelona, 1972.

MANUEL TUÑÓN DE LARA

La España del Siglo XIX, Paris, 1968.

MANUEL TUÑÓN DE LARA

Estudios sobre el siglo XIX español, Ed. Siglo - XXI, Madrid, 1971.

LOS UNIVERSITARIOS OPINAN

Estudio patrocinado y realizado por el Departamento de estudiantes y graduados-Sección Femenina del Movimiento. Colaboran: Ma Angeles Durán, Jaime Lanaspá, Juan José Serrano y Concepción -- Fernandez Pacio. Ed. Almena, Madrid, 1970.

JUAN VALLET DE GOYTISOLO

Ideología praxis y mito de la tecnocracia, Ed. - Escelicer, Madrid, 1971.

MAX WEBER

Economía y Sociedad, Ed. F.C.E., Mexico, 1969.

MAX WEBER

Sobre la teoría de las ciencias sociales, Ed. -- Península, Barcelona, 1971.

RICHARD WHITE

Lawyers and the enforcement of rights, en Social needs and legal action, Londres, 1973, pp. 15-46.

HANS ZEISEL

Dígalo con números, F.C.E., Mexico, 1962.

HANS ZEISEL

Las profesiones jurídicas, en La sociología en - las profesiones, Buenos Aires, 1967, pp. 121-139.

HANS ZETTERBERG

Teoría y Verificación en sociología, Ed. Nueva - Visión, Buenos Aires, 1968.

CONCLUSIONES

A modo de epílogo de la presente tesis doctoral, y sin pretender resumir la totalidad de las afirmaciones y tesis que en la misma se defienden, presentamos estas breves sentencias sobre lo que constituyen las líneas maestras de esta investigación teórica y empírica sobre los abogados con ejercicio en Madrid.

1) Para el estudio de las profesiones jurídicas, y más en general de las profesiones en su totalidad, hemos utilizado preferentemente en esta investigación el concepto elaborado por MAX WEBER. Define éste a las profesiones atendiendo al monopolio profesional que detentan sobre una determinada función social que solo puede ser desempeñada por ellos; a la existencia de un proceso de socialización previo a esa cualificación profesional, y al carácter económico (posibilidades de ganancia continuadas) que las profesiones tienen. Este concepto se demuestra no solo teórica, sino también empíricamente, como más operativo y exacto que el elaborado por PARSONS en base a la afirmación de que los profesionales se caracterizan por su independencia, altruismo, y conocimientos especializados.

2) El abogado desarrolla modernamente su función social no solo como intermediario ante los tribunales de justicia, sino también como asesor y mediador en los conflictos entre partes. Esta función se caracteriza fundamentalmente, por orientarse a la conservación del sistema jurídico, por desempe-

ñar un importante papel político especialmente en el seno de las democracias occidentales (pero no solo en éstas), y por institucionalizarse en órganos colegiados creados con el fin de defender los intereses de los abogados en el orden no solo profesional sino también familiar y económico (pensiones de viudedad, enfermedad, accidente, servicios culturales e informativos, etc.).

3) La abogacía tiene una ética particular y propia -- que le lleva a mantener la existencia de una justicia gratuita para los menos privilegiados económicamente, a defender el secreto profesional en los asuntos a ellos encomendados, así como la invulnerabilidad de sus despachos y la percepción de honorarios por sus prestaciones no sujetos a normas absolutamente fijas. Los abogados están sometidos a varios tipos de controles en el ejercicio de su labor profesional: los derivados de la Sociedad a través de sus normas y leyes, de la Asociación o Colegio profesional, de ellos mismos, y de sus clientes.

4) En la actualidad la abogacía es una profesión que está experimentando grandes cambios y convulsiones. Estas se manifiestan no solo en la modificación de las instituciones y formas tradicionales de ejercer la profesión, sino también en los conflictos existentes dentro del propio grupo, y entre los varios subgrupos integrados dentro de éste. Una causa de este cambio es la denominada simbólicamente

2.
crisis de la justicia. Esta determina en cierta --
forma el alejamiento de los abogados de los tribu-
nales, y su revalorización funcional a través de --
la realización por parte de éstos de funciones me-
diadoras escasamente desarrolladas en el anterior
contexto.

5) Las distintas formas de ejercer hoy la abogacía --
son las siguientes: abogado individual o tradicio-
nal, abogados integrados en despachos colectivos,
en empresas legales, y abogados de empresas. Qui-
zás la novedad de nuestro tiempo lo constituya el
fuerte incremento alcanzado por los despachos co-
lectivos.

6) El abogado individual se caracteriza por trabajar
fundamentalmente solo, o con la colaboración de al-
gún pasante. Trata directamente con sus clientes,
y suele adolecer de falta de especialización.

7) El despacho colectivo se caracteriza por la parti-
cipación en él de todos los abogados en situación
de igualdad. La igualdad se manifiesta en la titu-
laridad de una cuota de propiedad idéntica, y en --
la participación activa en la determinación y con-
trol de la política del despacho. En él, el traba-
jo suele realizarse en equipo, y los gastos e in-
gresos van a un fondo común.

- 8) En la empresa legal existen dos tipos de profesionales: aquellos que detentan la propiedad y el control, y aquellos a los que se da a cambio de su trabajo un determinado salario formalmente establecido. A veces se prevé la existencia de participaciones en beneficios. Existe, por tanto, jerarquización y dependencia en cuanto al tipo de trabajo y a las condiciones en las que debe desarrollarse.
- 9) Los asesores de empresa se hallan integrados en organizaciones públicas o privadas, en situación de dependencia profesional. Estos defienden los intereses de las organizaciones que los emplean, percibiendo a cambio de las mismas unas cantidades regulares y constantes. Es decir, se trata de asesoría en empresas, no de asesoría de empresas.
- 10) El ejercicio profesional no sigue inmediatamente a la obtención del título. Los abogados dejan pasar un número de años variable desde el momento de terminar sus estudios, y el momento de comenzar el ejercicio profesional, lo cual supone un retraso en el comienzo de su vida profesional.
- 11) La mayor parte de los abogados colegiados en Madrid, ha comenzado y ejercido su profesión únicamente en esta ciudad. Aquellos que una vez empezado su ejercicio profesional se trasladaron a Madrid desde el resto de España, lo hicieron por causas vinculadas probablemente a la crisis económico-

social de los años cuarenta y cincuenta.

12) En Madrid la abogacía se ejerce fundamentalmente -- por medio de alguna de estas tres formas: libre -- ejercicio, asesoría de empresas, y despachos colectivos. Durante los últimos años el libre ejercicio ha disminuído en importancia, mientras que han aparecido y se han desarrollado notablemente los despachos colectivos. Estos despachos gozan de bas -- tante predicamento y aceptación entre los abogados jóvenes.

13) Hay un porcentaje bastante elevado de abogados que simultanean el ejercicio profesional con algunas -- actividades complementarias. Estas actividades se dan en todos los abogados, sin que existan grandes diferencias por razón de edad. De esta forma ocu-- pan Consejos de Administración, Gerencias de empre-- sas, Asesorías de instituciones de beneficencia, -- cargos políticos, etc. Los más jóvenes se inclinan fundamentalmente por la docencia universitaria, -- mientras los más viejos se polarizan en roles en -- principio más rentables.

14) El ejercer la abogacía de una forma u otra, condi-- ciona el tipo de actividades complementarias (plu-- riempleo) que tienen los abogados en ejercicio. -- Mientras que los asesores de empresa se concentran en torno a los puestos ofrecidos por éstas, los li-- bre ejercientes opositan y obtienen los cargos de

la Administración del Estado, tanto en su calidad de funcionarios (por oposición), como en calidad de Políticos (nombramiento discrecional).

15) Los abogados en ejercicio siguen dedicándose fundamentalmente al derecho civil (uno de cada dos), si bien éste va perdiendo importancia relativa para dejar paso al mercantil, laboral y administrativo. En segundo lugar, la distinta forma de ejercer la profesión puede ser relevante no solo para el tipo de actividades profesionales secundarias, sino también para la rama del Derecho en que trabaja cada profesional. Así, los asesores se dedican más al mercantil, y al laboral, que los libre ejercientes, y éstos se dedican más al civil que los otros. Por último el ejercer la abogacía en uno u otro tipo de Derecho es fundamental de cara al éxito económico-profesional. Los asuntos más rentables son los de mercantil, fiscal, civil, familia, entre otros. Hay ciertas ramas que tanto sirven para situar a un abogado en la clase alta (por ejemplo el civil), como para situarle en los niveles medios e incluso bajos de ingresos.

16) El abandono progresivo de los tribunales por parte de los abogados, es en cierta medida manifestación de la crisis operativa e institucional que los tribunales sufren en estos momentos.

17) Los abogados que más pleitean son los abogados jóvenes. Esto, entre otros factores, es debido al tipo de materias al que se dedican, fundamentalmente derecho laboral y derecho penal. Otra causa no menos importante, es la participación que los más jóvenes tienen en el turno de oficio, a través de su adscripción voluntaria a los turnos especiales, y a través de su dedicación a estos temas en determinadas prácticas de pasantía.

18) Cuanto más elevada es la posición de clase, y el nivel de ingresos mensuales de un abogado, menor es el número de asuntos que lleva éste a pleito. Parece que su propia experiencia le lleva, en síntesis armónica con la naturaleza de los intereses por él defendidos, a prescindir lo más posible de la maquinaria judicial.

19) Las instituciones existentes para la práctica profesional de jóvenes licenciados en Derecho, son actualmente dos: la pasantía y la Escuela de práctica jurídica. La pasantía es, de las dos, la institución que ha gozado, y goza, de mayor predicamento. Casi la mitad de los abogados en ejercicio ha sido en algún momento de su vida profesional pasante de otro abogado. Tan es así, que incluso en la actualidad los jóvenes licenciados pasan en mayor número que antes por esta institución profesional. Esta solución no es probablemente la óptima, pero en su actual configuración es la más idónea para la formación de los jóvenes licenciados. La Escuela

la de práctica jurídica tiene menos prestigio que la pasantía, sobre todo entre los abogados más viejos.

20) Los jóvenes abogados están en régimen de pasantía un número de años menor que el de los abogados que les precedieron. Estos, si bien han sido pasantes en menor proporción, han estado más años en esta situación de aprendizaje profesional.

21) Los abogados tienen una visión un tanto negativa y desprestigiada de su propia profesión. Los más --- prestigiados por su trabajo son los abogados libre ejercientes. Esto se manifiesta quizás en que los abogados libre ejercientes recomiendan y orientan a sus hijos licenciados en Derecho a continuar por el camino profesional seguido por sus padres. Los asesores de empresa prefieren orientar a sus hijos al libre ejercicio de la abogacía e incluso a la preparación de oposiciones, en lugar de sugerirles sigan su mismo camino profesional. Los abogados -- prefieren para sus hijos o que éstos hagan oposiciones, o que ejerzan la profesión libremente. En raras ocasiones sugieren un cambio a otra actividad de naturaleza radicalmente diferente.

APENDICE I: CUESTIONARIO

Buenos días (tardes), le agradeceríamos colaborase con nosotros en el estudio que sobre los abogados en ejercicio estamos realizando en la Facultad de Derecho. Ha sido elegido Vd. al azar, junto a --- otros de sus compañeros, por un procedimiento estadístico en el que todos tenían la misma probabilidad de ser entrevistados. Le queremos también decir que sus respuestas nos serán valiosísimas para nuestro estudio, y que siendo estrictamente confidenciales no serán utilizadas por ningún organismo oficial y -- sí solo por nosotros con carácter genérico.

Vamos a hacerle en primer lugar unas preguntas en relación a su profesión y al modo en que Vd. lleva a cabo ésta.

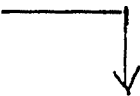
	<u>Nº columna</u>
1.1. APROXIMADAMENTE, ¿CUANTOS AÑOS LLE-	
VA VD. EN EJERCICIO COMO ABOGADO?	1
- 5 años	1
+ 6 - 10 años	2
+ 11 - 15 años	3
+ 16 - 20 años	4
+ 21 - 30 años	5
+ 31 años	6

Nº columna

1.2. ¿PODRIA VD. DECIRME SI TODOS ESOS
AÑOS HAN SIDO EN MADRID?

2

Sí 1
No 2



¿Y DE ELLOS, COMO CUANTOS HAN SIDO FUERA DE MADRID?	
- 5 años	1
+ 5 - 10 años	2
+ 11 - 20 años	3
+ 20 años	

3

1.3. EN RELACION A SU ACTIVIDAD COMO -
ABOGADO, ¿CUAL DE LAS MENCIONADAS
A CONTINUACION COINCIDE CON EL MO
DO EN QUE VD. EJERCE SU PROFESION?
(Solo una)

4

- a) Asesor jurídico de empresa 1
- b) Libre ejercicio de la pro-
fesión por cuenta propia 2
- c) Libre ejercicio como pasante 3
- d) Ejercicio en un despacho co-
lectivo, en colaboración y
asociación con otros aboga-
dos 4

1.4. EL BUFETE, ASESORIA O DESPACHO EN
 EL QUE VD. TRABAJA, ¿A QUE TIPO DE
 ASUNTOS SUELE DEDICARSE EN MAYOR -
 MEDIDA? (Señalar solo uno)

5

Civil	1
Penal	2
Contencioso-Administrativo	3
Laboral	4
Fiscal	5
Dº de Empresas	6
Otro ¿Cuál?	7
.....	

1.5. DE LOS ASUNTOS QUE LLEVO VD. PERSO
 NALMENTE EL AÑO PASADO, ¿QUE PRO--
 PORCION APROXIMADA TERMINO EN PLEI
 TO ANTE LOS TRIBUNALES?

6

a) Muy pocos, casi ninguno	1
b) La cuarta parte, aproxi madamente	2
c) 1/3 más o menos	3
d) La mitad, aproximadamen te	4
e) Las 3/4 partes	5
f) Casi todos o ninguno	6

1.6. ADEMAS DEL LIBRE EJERCICIO COMO -
ABOGADO, ¿REALIZA VD. O HA REALI-
ZADO ALGUNA OTRA ACTIVIDAD PROFE-
SIONAL?

7

Sí 1

No 2

→ ¿CUAL?

Sí No

- | | | | |
|--|---|---|----|
| a) Funcionario técnico de
la Admon. del Estado -
(por oposición) | 1 | 2 | 8 |
| b) Cargo público (políti-
co) | 1 | 2 | 9 |
| c) Miembro de un Consejo
de Administración | 1 | 2 | 10 |
| d) Gerente o Jefe de De--
partamento en una Em--
presa | 1 | 2 | 11 |
| e) Asesor de Instituciones
(Hospitales, etc.) | 1 | 2 | 12 |
| f) Empleado o funcionario
público o privado | 1 | 2 | 13 |
| g) Otro (especificar).... | 1 | 2 | 14 |
| | | | |

1.7. ¿HA EJERCIDO VD. ALGUNA VEZ COMO -
PASANTE?

15

Sí 1

No 2

1.8. ¿DURANTE CUANTO TIEMPO?

16

- | | |
|--------------|---|
| - 2 años | 1 |
| + 2 - 5 años | 2 |
| + 6 -10 años | 3 |
| + 10 años | 4 |

1.9. ¿SE HA PRESENTADO VD. ALGUNA VEZ A UNAS OPOSICIONES CON SU TITULO DE LICENCIADO EN DERECHO?

17

- | | |
|----|---|
| Sí | 1 |
| No | 2 |

1.10 SUPONGASE VD. QUE UN HIJO SUYO LICENCIADO EN DERECHO LE PIDIERA CONSEJO SOBRE SU FUTURO, ¿QUE LE SUGERIRIA VD. QUE HICIESE?

18

- | | |
|---|---|
| a) Que hiciera oposiciones | 1 |
| b) Que trabaje en una empresa <u>co</u>
mo directivo | 2 |
| c) Que se dedique al libre ejercicio de la profesión | 3 |
| d) Que entrase en la asesoría de una empresa | 4 |
| e) Que amplíe estudios en España o en el extranjero | 5 |
| Otra ¿Cuál? (especificar).... | 6 |

.....

1.11. UNA VEZ TERMINADOS LOS ESTUDIOS -
UNIVERSITARIOS, ¿QUE LE PARECE --
MAS CONVENIENTE PARA ADQUIRIR ---
PRACTICA Y SEGURIDAD EN EL EJERCICIO DE LA PROFESION?

19

- a) Pasantía con otro abogado 1
- b) La escuela de práctica jurídica 2

1.12. ¿CREE VD. QUE LA PROFESION DE ABOGADO TIENE MUCHO PRESTIGIO SOCIAL EN ESPAÑA HOY?

20

- Muchísimo 1
- Bastante 2
- Algo, pero no demasiado 3
- Más bien poco 4
- Casi ninguno o nada 5

1.13. ¿QUIEN CREE VD. QUE TIENE MAS ---
PRESTIGIO EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA
ACTUAL?

21

- a) Un director de una empresa
con más de 500 empleados 1
- b) Un Abogado de Estado 2
- c) Un Coronel con mando 3
- d) Un director general de un
ministerio 4
- e) Un ingeniero de caminos 5

2.1. ¿PODRIA VD. INDICARME, DE ENTRE LAS
QUE SIGUEN, EN DONDE SE ENCUENTRA -
VD.? (leerlas)

22

- | | |
|---------------------------------|---|
| a) Católico, muy buen practican | 1 |
| te | |
| b) Católico, bastante buen prac | 2 |
| ticante | |
| c) Católico, pero no practican- | 3 |
| te | |
| d) Creyente en otra religión -- | |
| distinta de la Católica. | 4 |
| e) No creyente | 5 |

Para terminar, nos gustaría formular
le unas cuantas preguntas sobre Vd. mismo.

2.2. ¿ALREDEDOR DE QUE AÑO NACIO VD.?

23

- | | |
|-------------|---|
| 1890 - 1900 | 1 |
| 1901 - 1910 | 2 |
| 1911 - 1920 | 3 |
| 1921 - 1930 | 4 |
| 1931 - 1940 | 5 |
| 1941 - 1950 | 6 |

2.3. ¿CUAL ES ACTUALMENTE SU ESTADO CIVIL?

24

- | | |
|----------------------|---|
| Soltero | 1 |
| Casado | 2 |
| Viudo | 3 |
| Separado o divorcia- | |
| do | 4 |
| Religioso | 5 |

- 2.4. ¿APROXIMADAMENTE, EN QUE AÑO SE -
LICENCIO VD. EN DERECHO? 25
- | | |
|-------------|---|
| 1901 - 1910 | 1 |
| 1911 - 1920 | 2 |
| 1921 - 1930 | 3 |
| 1931 - 1936 | 4 |
| 1937 - 1945 | 5 |
| 1946 - 1950 | 6 |
| 1951 - 1960 | 7 |
| 1961 - 1971 | 8 |
- 2.5. ¿HAY OTROS ABOGADOS EN SU FAMILIA,
ENTRE SU PADRE Y HERMANOS? 26
- | | |
|----|---|
| Sí | 1 |
| No | 2 |
- 2.6. ¿EN QUE UNIVERSIDAD SE LICENCIO -
VD. EN DERECHO? 27
- | | |
|--------------------|---|
| Madrid o Barcelona | 1 |
| En las restantes | 2 |
| En el extranjero | 3 |
- 2.7. ¿PODRIA VD. DECIRME CUAL ES O ERA
EL NIVEL DE ESTUDIOS DE SU PADRE?
(Se entiende terminado y con título) 28
- | | |
|---|---|
| Universitarios o Escuela Técnica Superior | 1 |
| Escuelas Grado Medio (peritos, técnicos medios) | 2 |
| Enseñanza Secundaria | 3 |
| Enseñanza Primaria | 4 |
| No fue a la escuela | 5 |

Nº columna

2.8. ¿Y CUAL ES O ERA EL NIVEL DE ESTU-
DIOS DE SU ABUELO? (Se entiende --
terminado y con título)

29

Universitarios o Escuela Técni- ca Superior	1
Escuela Grado Medio	2
Enseñanza Secundaria	3
Enseñanza Primaria	4
Menos de Enseñanza Primaria	5

2.9. ¿HA REALIZADO VD. OTROS ESTUDIOS -
QUE NO FUERAN E^{STR}ICTAMENTE JURIDI^I
COS?

30

Sí	1
No	2

2.10. ¿A LO LARGO DE SUS ESTUDIOS HA DIS-
FRUTADO DE BECA U OTRO TIPO DE AYU-
DA?

31

Sí	1
No	2

2.11. ¿ENTRE ESTAS CLASES SOCIALES, A -
CUAL CREE VD. QUE PERTENECE?

32

a) Clase alta	1
b) Clase media alta	2
c) Clase media-media	3
d) Clase media baja	4
e) Clase baja	5



2.12. ¿PODRÍA VD. DECIRME CUANTOS ASUNTOS NUEVOS ENTRAN EN SU DESPACHO ANUALMENTE?

33

- | | |
|----------------|---|
| a) + 201 casos | 1 |
| b) + 101 - 200 | 2 |
| c) - 100 + 25 | 3 |
| d) - 25 | 4 |

2.13. Y POR ULTIMO, ¿CUAL ES SU NIVEL - DE INGRESOS MENSUAL POR TODOS LOS CONCEPTOS?

34

- | | |
|-------------------------------------|---|
| a) 100.000 pts. y más | 1 |
| b) Más de 50.000 y menos de 100.000 | 2 |
| c) Más de 30.000 y menos de 50.000 | 3 |
| d) Más de 15.000 y menos de 30.000 | 4 |
| e) Más de 5.000 y menos de 15.000 | 5 |
| f) 5.000 pts. y menos | 6 |

Le agradecemos la colaboración prestada e insistimos en el carácter confidencial que estos datos han tenido. MUCHAS GRACIAS.

CODIGO UTILIZADO PARA CERRAR LAS PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO LOS ABOGADO CON EJERCICIO EN MADRID.

Nº columna

1.4.		5
Familia	7	
Todas la misma im-		
portancia	8	
Otros	9	
N.C.	+	
1.6.		14
Profesor Universitario	1	
Otros	2	
N.C.	+	
1.10.		18
No le aconsejaría nada		
Que escoja él mismo		
Libertad absoluta	6	
Depende del tipo de hijo y		
del carácter	7	
Otras	8	
N.C.	+	
1.11.		19
Cualquiera de las dos (o -		
las dos)	3	
Ninguna de las dos	4	
N.C.	+	

APENDICE II: CUADROS

CUADO 7.1.: PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA, SEGUN CLASE SOCIAL

	Total %	Clase alta %	Clase media alta %	Clase media media %	Clase media baja %	Clase baja %	No res ponden %
Muchísimo	2,2	--	6,8	--	--	--	8,3
Bastante	32,0	50,0	27,3	35,8	8,3	--	33,3
Algo, pero no demasiado	29,2	25,0	25,0	29,2	33,3	--	41,7
Más bien poco	27,0	--	34,1	28,3	25,0	--	--
Casi ninguno, o nada	8,4	25,0	6,8	6,6	33,3	--	--
No responden	1,1	--	--	--	--	--	16,7
TOTAL	(178)	(4)	(44)	(106)	(12)	--	(12)

CUADRO 7.2.: PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA, SEGUN NIVEL DE INGRESOS MENSUALES

	Total %	Mas de 100 mil %	Entre 50 y 100 mil %	Entre 30 y 50 mil %	Entre 15 y 30 mil %	Entre 5 y 15 mil %	Menos de 5 mil %	No res ponden %
Muchísimo	2,2	44,0	14,9	1,8	---	12,5	---	---
Bastante	32,0	40,0	36,6	29,8	29,6	25,0	50,0	28,6
Algo, pero no de- masiado	29,2	20,0	22,0	36,8	29,6	12,5	---	35,7
Más bien poco	27,0	33,3	26,8	24,6	29,6	50,0	50,0	17,9
Casi ninguno, o - nada	8,4	6,7	9,8	7,0	11,1	---	---	10,7
No responden	1,1	---	---	---	---	---	---	7,1
TOTAL	(178)	(15)	(41)	(57)	(27)	(8)	(2)	(28)

CUADRO 7.3.: PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res penden %
Muchísimo	2,2	--	5,3	5,6	1,9	--	--	--
Bastante	32,0	--	47,4	36,1	28,3	30,0	23,5	50,0
Algo, pero no demasiado	29,2	--	21,1	25,0	18,9	38,0	58,8	--
Más bien poco	27,0	100,0	26,3	16,7	39,6	26,0	11,8	--
Casi ninguno, o nada	8,4	--	--	13,9	11,3	6,0	5,9	--
No responden	1,1	--	--	2,8	--	--	--	50,0
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

CUADRO 7.4.: PRESTIGIO SOCIAL DE LA ABOGACIA, SEGUN AÑO DE LICENCIATURA

	Total %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1936 %	1937 1945 %	1946 1950 %	1951 1960 %	1961 1971 %
Muchísimo	2,2	--	--	--	--	7,4	--	3,3	--
Bastante	32,0	--	--	54,5	26,7	33,3	32,0	36,1	21,6
Algo, pero no dema- siado	29,2	--	--	18,2	33,3	29,6	16,0	24,6	48,6
Más bien poco	27,0	--	100,0	27,3	20,0	14,8	44,0	27,9	24,3
Casi ninguno, o nada	8,4	--	--	--	13,3	14,8	8,0	8,2	5,4
No responden	1,1	--	--	--	6,7	--	--	--	--
TOTAL	(178)	--	(1)	(11)	(15)	(27)	(25)	(61)	(37)

00405

CUADRO 7.5.: PRESTIGIO SOCIAL DE CINCO PROFESIONES, SEGUN AÑO DE NACIMIENTO

	Total %	1890 1900 %	1901 1910 %	1911 1920 %	1921 1930 %	1931 1940 %	1941 1950 %	No res ponden %
Director de empresa con 500 empleados	14,6	100,0	15,8	19,4	15,1	10,0	11,6	--
Abogado de Estado	32,6	--	47,4	41,7	32,1	26,0	23,5	--
Coronel con mando	7,9	--	5,3	19,4	3,8	8,0	--	--
Director General	34,8	--	15,8	8,3	37,7	54,0	52,9	--
Ingeniero de Caminos	2,2	--	--	2,8	1,9	2,0	5,9	--
No responden	7,9	--	15,8	8,3	9,4	--	5,9	100,0
TOTAL	(178)	(1)	(19)	(36)	(53)	(50)	(17)	(2)

00406

CUADRO 7.6.: PRESTIGIO SOCIAL DE CINCO PROFESIONES, SEGUN INGRESOS MENSUALES

	Total %	Más de 100 mil %	Entre 50 y 100 mil %	Entre 30 y 50 mil %	Entre 15 y 30 mil %	Entre 5 y 15 mil %	Menos de 5 mil %	No res- ponden %
Director de empre- sa con 500 emplea- dos	14,6	20,0	14,6	17,5	14,8	--	100,0	3,6
Abogado de Estado	32,6	46,7	39,0	31,6	18,5	37,5	--	32,1
Coronel con mando	7,9	--	4,9	5,3	18,5	--	--	14,3
Director General	34,8	33,3	34,1	38,6	40,7	37,5	--	25,0
Ingeniero de Cami- nos	2,2	--	--	1,8	3,7	12,5	--	3,6
No responden	7,9	--	7,3	5,3	3,7	12,5	--	21,4
TOTAL	(178)	(15)	(41)	(57)	(27)	(8)	(2)	(28)



00407

